

TARTU ÜLIKOOLI  
TOIMETISED

---

УЧЕННЫЕ ЗАПИСКИ ТАРТУСКОГО УНИВЕРСИТЕТА

ACTA ET COMMENTATIONES UNIVERSITATIS TARTUENSIS

---

946

TURUMAJANDUSELE ÜLEMINEKU  
PROBLEEME

Majandusteaduslikke töid

TARTU ÜLIKOOLI TOIMETISED  
ACTA ET COMMENTATIONES UNIVERSITATIS TARTUENSIS

Alustatud 1893.a. VIHIK 946

**TURUMAJANDUSELE ÜLEMINEKU  
PROBLEEME**

**Majandusteaduslikke töid**

TARTU 1992



**Redaktsioonikolleegium:**

**M. Miljan, H. Müür, T. Paas (vastutav toimetaja),  
J. Sepp, J. Siimon, P. Viires**

# НА ПУТИ К РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ В ПОЛЬШЕ

Анджей Господарович,

Эва Конаржевска-Губала

## 1. Введение

Уже второй год продолжается трудный и сложный процесс перестройки общественно-политического строя и экономической системы.

То, что экономика является узловой точкой успеха преобразований в Польше, а ее проблемы самыми важными компонентами процесса трансформации строя — знают все. Но не все понимают, что в результате стечения исторических обстоятельств, мы пытаемся осуществить работу теоретически очень трудную в исполнении: построить стабильный демократический строй и эффективную рыночную экономику в обстановке длительного понижения уровня жизни и экономической депрессии. Это — попытка невиданная, но отменить ее нет возможности. Можно только способствовать ее успеху.

Известно ли, однако, до конца и однозначно, какие действия увеличивают шансы на удачу, а какие нет? Возможен ли вообще объективный, однозначный диагноз сегодняшней обстановки, а также однозначное определение макроусловий, которые способствовали бы переменам?

Ниже мы представим некоторые наши взгляды, а также мнения польских экономистов на то, что происходит в экономике Польши, в каком идет направлении. Мы хотим обратить внимание на сомнения, дилеммы, а также противоречивые мнения, являющиеся характерными для такого типа дискуссии.

Если конечная модель экономической системы хорошо определена, то нет ясности и единомыслия в вопросах, касающихся путей, ведущих к конечному состоянию.

Каков должен быть сценарий переходного периода? Какие операционные цели и в какой временной очередности требуют реализации? Каким способом их осуществить? Какой период времени надо взять во внимание, когда мы определяем окончательные оценки? Ведь часто то, что является эффективным на

сегодняшний день, предстает совсем в другом облике по истечении месяцев, лет, поколений. Для этого имеется много доводов. Центральными с точки зрения процесса системных преобразований считаются три группы экономических проблем:

- темпы и способы выхода из инфляции;
- способ, темпы и объемы приватизации;
- форма и роль государства.

Вокруг этих проблем ведутся основные дискуссии, по ним принимаются самые важные парламентарно-правительственные решения, они же будут рассмотрены нами ниже.

## 2. Темпы и способы выхода из инфляции

Решения в этой области были приняты ещё в 1989 г. в рамках стабилизационной программы заместителя премьер-министра и одновременно министра финансов, а ее результаты сейчас уже известны. Напомним, что в 1989 г. средняя месячная норма инфляции достигла 40 %. Начало реализации программы в январе 1990 г. связано с введением реальных (рыночных) цен на многие виды товаров (в том числе для большинства продовольственных товаров). Это вызвало повышение нормы инфляции до 80 % в этом же месяце. В следующем месяце (февраль) она возросла ещё на 20 %. В августе 1990 г. она равнялась только 1,8 %. Начиная с июля 1990 г. началось повышение доходов населения (номинальная заработная плата возросла с июля-октября на 25 %). В то же время склады полны, имеется избыток продовольственных продуктов. Нетрудно заметить, что мы живем уже в совсем других условиях. Однако на сегодняшний день нет единогласной оценки существующего состояния экономики и ответа на вопрос: правда ли, что то, чего мы достигли, соизмеримо с теми затратами, которые общество понесло в течение реализации этой программы?

Многие польские экономисты считают, что стабилизационные действия правительства привели к слишком большой регрессии (понижение продукта брутто оценивается на 20 %). Борьба с инфляцией, по их мнению, осуществляется исключительно через ограничение спроса (например, спрос на продовольственные товары резко снизился). Что касается предложения товаров, то тут правительство заняло нейтральную позицию.

Во второй половине 1990 г. была предпринята попытка пробуждения экономики через рост спроса и роста 3-4 % инфляции (в декабре даже 6 %). В результате объем роста реализации продукции предприятий государственной промышленности составил 10 % по сравнению с первым полугодием 1990 г. Имел место также значительный рост покупательной способности населения. Появилась склонность к сбережениям. В ноябре и декабре наблюдался дальнейший рост заработной платы на 15 %, так

что вместе со вторым полугодием номинальная заработная плата возросла на 40 %. Однако оказалось, что высокая заработная плата содействует повышению потребительского импорта, а не увеличению продукции в стране. Это особенно наглядно видно на примере рынка продовольственных товаров, что является причиной серьёзных проблем в сельском хозяйстве.

С января 1991 г. мы имеем дело с сильным ограничением роста заработной платы, для чего правительство использует налог от сверхнормативных вознаграждений (т.н. попивок). Только часть общества считает это решение необходимым, показывая, что инфляция в январе была равна 12 %. По мнению других, концентрация на стабилизационных действиях была необходима на первом этапе. Но тогда, когда рычаги, которые блокируют наплыв денег к экономике, укреплены, все начинает действовать дисфункционально.

Как видим, вопрос о темпах и способах выхода из инфляции ставит перед экономической политикой дилемму: инфляция — регрессия? Существует крайняя необходимость включения новых экономических инструментов, способствующих развитию. Но тут сразу появляется вопрос: в какой степени это возможно, не возродит ли это инфляцию и не приведет ли к исходной точке.

### **3. Способ, темп и объемы приватизации**

Существует всеобщее мнение, что польская экономика не является уже централизованно управляемой, что реализация стабилизационной программы происходила за счет системных изменений: структурных и учредительных.

Структурные изменения экономики надо связывать с программой приватизации. Следует заметить, что такие изменения, как правило, являются длительными. Добавим: работа над законом о приватизации длилась в парламенте 6 месяцев.

Однозначно можно говорить только о способе приватизации государственных предприятий. Принятый в Польше механизм приватизации предлагает два основных пути:

- а) преобразование,
- б) ликвидация.

На пути преобразования возможна приватизация капитала (т.н. полное преобразование) через эмиссию и продажу акций предприятия, а также начальную приватизацию, т.е. коммерциализацию через преобразование предприятия, в т.ч. единоличное акционерное общество государственного значения. В свою очередь метод ликвидации предусматривает три основных варианта приватизации в зависимости от того, каким способом перенимается имущество предприятия, т.е. путем:

- продажи,



- вноса в акционерное общество,
- аренды через т.н. общество сотрудников (при условии существования инвестора извне с капиталом). Ко многим разногласиям приводит коммерциализация, которая фактически является идущим сверху властным преобразованием предприятий в единоличное общество государственного казначейства. По правде говоря, подчеркивается, что цель коммерциализации — это подготовка предприятия к окончательной приватизации. Однако, если считать, что основным макроусловием введения рыночной экономики является отделение предприятий от правительства, тогда концепция такой коммерциализации не соответствует этому требованию. До начала апреля 1991 г. проведена коммерциализация 100 предприятий, в то же время полностью приватизированы только 5 лучших предприятий стран.

В ближайшее время предусматривается эмиссия акций определенных, отобранных определенным способом (каким?) предприятий. Их число рассматривается в пределах 20-50.

Большинство предприятий, особенно малых и средних, будет приватизироваться путем ликвидации. Этим способом предусматривается приватизировать уже в этом году около 1000 предприятий, т.е. 1/7 всех государственных предприятий Польши.

Приведенные цифры, касающиеся темпов и объема приватизации, очень сомнительны. Особенно тогда, когда не решены еще такие дискуссионные вопросы, как возможность эмиссии и раздачи приватизационных талонов всем гражданам страны, а также механизмы реприватизации. Почти все согласны только с тем, что приватизация капитала (иначе коммерциализация предприятия) возможна в узком масштабе, потому что люди не имеют достаточных средств, даже для частичной оплаты здравоохранения, учебы в университетах, коммерциализации культуры и т.п.

Вопросы темпов и объема приватизации необходимо решить как можно скорее. Очень важно покончить с состоянием неопределенности. Предприятие должно знать, когда и каким способом будет происходить его приватизация, как долго останется оно государственным предприятием.

Неопределенность ведет к краткосрочным, консервативным поведениям, к возможному в данном периоде росту заработной платы.

#### 4. Форма и роль государства

Нет сомнений, что государство начало действовать иначе, однако как и в прошлом оно находится в старой ведомственной структуре, которая не вписывается в условия рыночной экономики. Положительными надо считать такие тенденции, как возрастающая роль Министерства финансов, Национального банка, создание Министерства преобразований собственности. Макроз-

экономическая политика правительства основана на трех принципах: процентная норма, постоянный курс и уравновешенный бюджет. Оценивается, что стабилизационная программа была разработана очень хорошо. Однако главные действия правительства в процессе ее введения в жизнь зачастую являлись хаотичными. Нет сомнений в том, что до сих пор нет решения дилеммы, касающейся роли и формы государства: должно это быть государство в смысле организационной структуры, компетенции и ответственности "небольшое" государство в роде ночного сторожа или государство управляющее, стимулирующее развитие.

В заключение надо отметить, что несмотря на различные диагнозы и оценки экономического положения страны, почти все согласны с определением главной цели на ближайшее будущее. Этой целью является прочное оживление экономики при выполнении основного ограничения — (цель промежуточная) нет возврата инфляции.

Необходимо предпринять такие действия, которые будут способствовать изменениям в структуре производства и капиталовложениях. В мире нет пока механизмов, влияющих на увеличение производства продукции, на которую существует спрос в стране и за рубежом, при уменьшении её себестоимости.

## ÜLEMINEK TURUMAJANDUSELE POOLAS

Andrzej Gospodarowicz,

Ewa Konariewska-Gubala

Resümee

Artiklis on käsitletud turumajandusele ülemineku perioodi probleeme Poolas ning mõningaid nende lahendamise praktilisi kogemusi. Põhjalikumalt on käsitletud järgmisi probleeme:

- inflatsioonist väljumise tempod ja võimalused;
- privatiseerimise meetodid, tempod ja mahud;
- riigi roll üleminekul turumajandusele.

# TRANSITION TO MARKET ECONOMY IN POLAND

Andrzej Gospodarowicz,

Ewa Konarżewska-Gubala

## S u m m a r y

The paper discusses so problems concerning the transitional period to market economy in Poland and some practical experience for the solution of those problems. The following items have been more thoroughly discussed:

- rates and opportunities for leaving the inflation
- methods, rates and extent of denationalization
- functions of the state in the transition to market economy.

## **ESCAPE THE MONOPOLIES: A WAY TOWARDS PRIVATIZATION**

**Annamaria Inzelt**

Stalinist theory of socialist property rights made the private sector in Eastern Europe a hardly tolerated subsidiary in economic life. Even the Hungarian legal system, which was relatively market oriented, provided limited rights until the end of 1988.

Attempts at reforming the Hungarian economy in the last twenty years proved unambiguously that the creation of a market economy is impossible without substantial changes in property rights and structure. An overwhelming state sector would imply the continuation of inflation, the failure of structural change, and weak incentives to innovate. The process of privatization had begun before the political regime was altered since it was regarded as a means of alleviating liquidity and budget balance problems. Reasons for and techniques of privatization underwent significant changes in the last 2-3 years since at the time the process started private property was not an openly supported institution. The experience of recent years illustrates the point that without a viable market system Western methods of privatizing are more or less ineffectual. Here it suffices to mention the lack or shortcomings of those information providing systems as prices, the business accounting framework, land and capital markets, and the banking system. Besides more than 80 % of industrial wealth should be privatized in such a way that the severely indebted economy keep on working and the necessary structural change to enhance competitiveness be performed. Success is jeopardized by the problem's political, ideological, and power struggle connotations. (By now it can be observed in Hungary that classical nepotist and client relationships tend to prevail in state owned industry. The implied practice creates vested interests that might contribute to the conservation of the present ownership structure. Troubles are engrossed by claims to reprivatize or/and indemnify.)

Compared to other Eastern European countries Hungary has the advantage that before the major political changes occurred many elements of a market economy had yet existed and influenced the behavior of economic agents. (Two-tier banking system, stock exchange, relatively few import and price restrictions, deregulated domestic markets etc.) Though contradictory in nature the former



system promoted the mass learning process of economic agents. (Laki, 1990)

Global economic analysts raise the question frequently why or ganizational changes in Hungary seem to go in the opposite direction than changes in the world economy.

The world economy Hungary would like to integrate into as soon as possible saw in recent years a large wave of mergers, acquisitions, and takeovers.\* Why is it then that Hungarian experts, who disagree on the best rate, size, and scope of privatization, concur to assert that decentralization of state enterprises is absolutely necessary?

The cases of many underdeveloped countries exemplify that private property alone could not promote competition successfully. State monopolies can easily slip to become private monopolies with no detectable improvement in economic performance. The size distribution of companies is important for the performance of business after the transformation as well as for avoiding losses during the privatization process.

Most companies are characterized by certain monopoly features as implied by the mechanisms of the state sector and attendant artificial industrial structure, as well as by the weakness of domestic and foreign competition.\*\* Therefore decentralization is an important prerequisite of demonopolization. (An even more urgent task is deregulation, i.e. the abolition of monopoly rights.)

We can distinguish between two stages in the processes concerning privatization and deregulation. Exact dates cannot be determined but ideological lines can be clearly drawn.

The historical distance between the present and the late eighties seems to be of the order of light years. Then reform economists unanimously agreed that further reforms are unavailing without political changes. We regarded the breaking down of the power of monopoly big enterprises and lobbies as a way to weaken the state socialist system and its power structure. (I assign great significance to the appearance of new and small enterprises, and foreign joint companies fostering the transformation of industrial organization and developing markets. Their impact is felt in slightly improving economic performance which has taken place in adverse external circumstances, but I don't treat this issue here.)

Decentralization has decreased the number of big and increased the number of small and medium sized enterprises. (The latter

---

\* Though the motivation for mergers was different in North-America and in Europe. In the former profit motives, in the latter the expected growth after 1992 was dominating. Therefore their macro and micro impacts were not the same.

\*\* Artificial monopolies, the lack of competition have immense literature. In former works I dealt with these problems in detail.

categories were mostly missing for decades.) By dividing and splitting up inefficient non viable large organizations first the number of small and medium sized state enterprises and cooperatives then that of limited liability companies went up steeply. These smaller organizations have more transparent structure. Their privatization is easier since their price is lower. This is not irrelevant in an economy which is relatively poor in potential capitalists. Thus decentralization and the transformation of big state owned businesses into shareholding companies prepared the way for privatization.

The last three years, during which organizational change prepared the way for privatization and lessened monopoly power can be divided into two stages. Outside observers might wonder why it's worthwhile when in Hungary transition was peaceful and we can even speak of organic changes in the last decade. Still it was the sweeping political changes in our region that made possible to cross the Rubicon, to realize a systemic change instead of reforming socialism.

The two stages:

1. Preparatory stage (developing markets and pertaining legal framework within the one party system) from 1988 to the first half of 1990.

2. The period of systemic change (the same as above within parliamentary democracy) after the second half of 1990. (I'm informed so that in the second stage, which is openly promotes private ownership from its beginnings, organizational changes became integral part of the privatization process.)

### **Period of learning new forms of ownership**

I will analyze only the first period as statistical data are not available for the second.

These years saw unprecedented changes both in the size and character of industrial organizations. New enterprises sprang up, insolvent ones were liquidated, companies' organizational forms were altered. The pyramidal size distribution, corresponding to the ideal of central planning, that characterized Hungarian industry from the early sixties, underwent enormous changes. Table 1 illustrates this point.

Table 1

Industrial organizations, plants, employment  
(state and cooperative)

	1989.	1985.	1980.
Number of industrial organizations	3.686	1.891	1.360
Number of plants	9.925	7.774	8.992
Employment in industry	1.356.427	1.496.436	1.614.470
Employees/company	368	791	1.187
Plants/company	2,7	4,1	6,6

Table 2 shows the changes according to types of organizations.  
(Data are available only for the whole economy.)

Table 2

Number of organizations centerline (end of the year)

Type	1988	1989	1990
Companies and trusts	1986	2001	2004
Affiliated companies	391	398	359
Joint ventures	309	327	237
Shareholding companies	78	105	201
Syndicates	116	307	646
Limited liability companies	451	4485	18317

Figure 1 shows the effect of decentralization on the size distribution of industrial enterprises.

The Figure clearly shows that the ratio of big enterprises fell significantly. Companies with more than 10000 employees had a share of 12 % in total industrial employment in 1980, which fell to 7 % by 1989. The number of enterprises in this group fell to 7 from 13. Companies with less than 500 employees had 8 and 21 % as respective shares. Number in this group increased from 826 to 3059.

In 1989 a number of big companies were transformed in a way that became a political issue, and which resulted in the creation of a series of "phoney" companies.

The whole process was, of course, not safe from attempts by social groups to swap their former power for new. Besides it involved the transformation of the ownership structure, and the preparation for breaking monopoly organizations independently of the will of participating people. Without doubts the present changes that have had only apparent results with respect to the ownership structure and

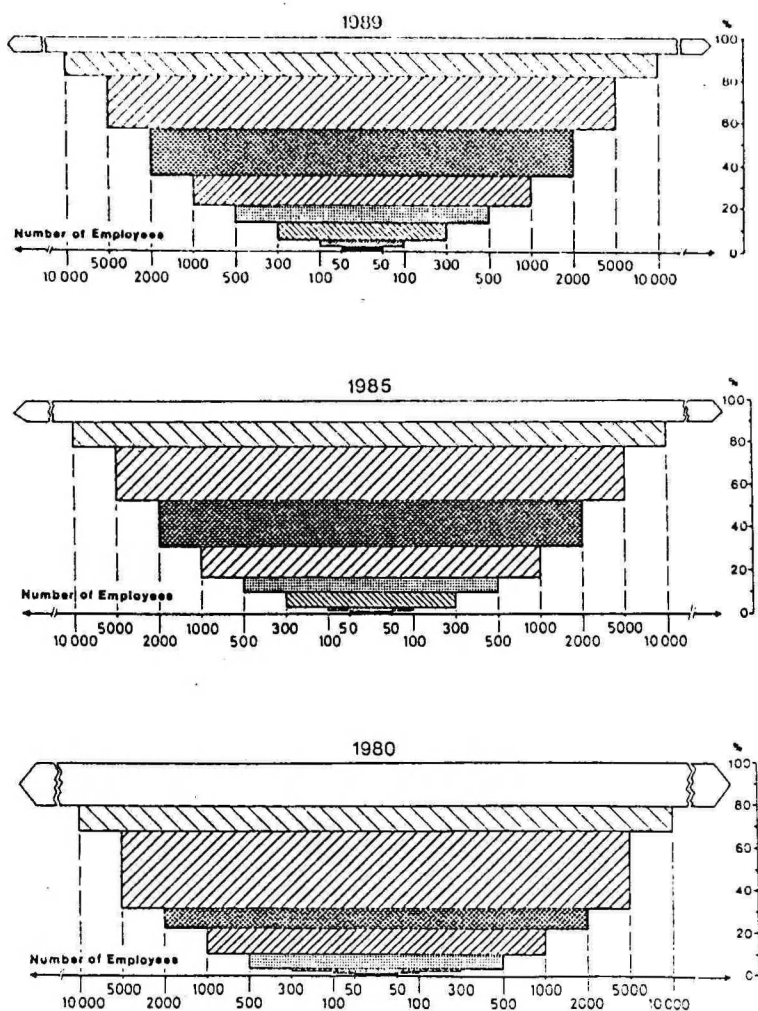


Fig. 1. Employees distribution of industrial enterprises 1980-1989.

make one prevision a sort of cronies' capitalism have a price, too. The question is if without these costs the starting of transition had involved serious losses through strikes or the boycott of managers or not. Disregarding illegal practices and swap of power we can assert that managers tried to use advantages provided by the regulatory framework, which meant for some of the enterprises the opportunity of development. Others ensured survival, the avoidance of financial reorganization. They adapted rationally to an environment which



appeared sometimes behaving irrationally.

The first period's Leitmotif was the so called spontaneous privatization which mobilized existing savings and dormant entrepreneurship, and helped the inflow of foreign capital. There is a debate on whether the rules of the game preferred managers. One may ask however if without this preference the economically rational process would have occurred at all. By giving them incentives managers became partisans of privatization, even initiated it. By its superior informedness, and, partly, by professionalism this class was more capable of improving companies' efficiency in the short term. Without motivating the economic elite the breaking down of the old organizational structure and related lobbies wouldn't have been carried out. It's sufficient to recall those failed attempts in the last decade that aimed at abolishing monopolies, and dissolving loss making enterprises.

Corruption emerged necessarily as a consequence. The demand for keeping it at minimum level is quite natural though it would be naive to presume that the task of privatizing the huge state property can be solved without incurring some of its costs. Of course legislation could alleviate the problem. A law for tackling this issue passed in Parliament rather belatedly (March of 1990), and the same can be said of the creation of the relevant institution (State Property Agency). The Agency's role and practice have been the subject of continuing debate. Its task is to defend the state's property, and to make a good bargain in mass privatization in a country where auditing has been non-existent for forty years. As fast, corruption free and business like privatization is hardly manageable almost all of its doings have elicited political and social debates. To centralize privatization to such a degree will mean the irrational deceleration of the process, and will conserve the economy in the inefficient present state for years. One might wonder if the Agency which is overwhelmed with business on small scale can safeguard state property from corruption and profiteering which are necessary concomitants to such situations. Problems are aggravated by the lack of regulation concerning the scope of property regarded as national, i.e. not purchasable by foreigners. (It was declared in the end of March, 1991 that the SPA will not participate in small scale privatization, therefore there'll be no obligation to present these cases to the Agency.)

Coming back to the beginning of privatization which was deemed to happen en masse, decentralization became inextricable with it. Both succeeded partly through that grotesque phenomenon whereby financial government, accused of "financial dictatorship", was an accomplice to enterprises in tax evasion in the last few years. It happened that state enterprises that underwent only virtual

change could get exemptions for several years. (Methods included the requalification of parts of enterprises as affiliated companies or limited liability companies.)

### Choice between forms

Incentives to change form of ownership are visible in the series included in Table 2. If we descended backward in time further it would be even more clear that enterprises decentralizing or demonopolizing themselves chose different forms in different years according to the advantages attached to the prevailing rules. (In the small business sphere, which I do not analyze here, changes have been even more striking and thunderous.)

Preferred forms:

1. 1985-1986: Affiliated companies.
2. 1987-1988 "New" companies.
3. 1989- Transforming into corporations

ad 1. In 1985-1986, during a regime of credit crunch, by creating affiliated companies enterprises had access to supplementary sources of finance (even preferential credits). Then the number of affiliated companies increased suddenly, then later it was stabilized.

ad 2. From 1987-1988 the foundation of new companies implied preferential taxation, thereby transformation in this form were encouraged tremendously.

Table 3

Foundations, 1981-1990

Period	Foundations coupled disestablishment
1991. I.	131
1989.	13
1988.	7
1987.	7
1986.	2
1985.	22
1984.	11
1983.	12
1982.	3
1981.	-

In the case of disestablishment the old company will not be the legal predecessor of the new. This form was favored since when only a storehouse was made independent the Ministry of Industry approved the abolishment of the enterprise, and two brand new companies

were born under different names. This implied that they became eligible for tax preferences given to start-up enterprises. (Experts allege that the actual number of these transfigured enterprises is higher than revealed in statistics. The reason is that the Tax Office was unable to retrace predecessors if the new company didn't indicate its name. However, because of the said preferences, companies were interested in hiding that information.) If the former method was not available enterprises could choose the method of "foundation with division". In this case divisions form two or several new companies while the original firm is disestablished. It was chosen mostly by very indebted enterprises as a way to save their wealth from financial reorganization or bankruptcy, and tax preferences were less important motives.

### ad 3. Transformation into a corporation.

Many big enterprises have been transformed into numerous small limited liability companies while a slim center has been retained. In 1990 it was encouraged by the system of wage regulation. By this transformation the individual companies' wage bills remained below the minimum level which causes an enterprise to be obliged to control wages. The escape from wage regulation enables a firm to lessen the tax burden, and puts it into a more favorable position in the labor market. Even more important was the possibility to evade bureaucratic regulations with respect to privatization. (The losses stemming from the lack of a real proprietor implies questions not examined in this paper.)

If the whole process is evaluated from the perspective of destroying old structures, and helping privatization it can be valued positively. (For instance incorporation facilitated privatization. Limited liability companies eluded the interest of central government, their privatization became a purely business (non-political) matter. Smaller units could be privatized with lesser capital requirements, and this increased the chances of domestic investors.)

If our point of view is that of efficiency our answer is rather in the negative direction. Companies and cooperatives in a struggle for survival — in a very uncertain environment — did hardly search for the most efficient form. The difficulties in privatization procedure, which slowed down the foreign capital inflow as well, forced some specific transformation in many cases thereby increasing the costs of privatization.

Table 4 summarizes changes in organizations between 1987 and the first half of 1990.

We have no full statistics about the relationship between the structure of property and organization. Nevertheless in 1989 there didn't exist any private enterprise between the 100 biggest. Among them 89 were state enterprises, 1 cooperative, and 10 joint-stock

Table 4

Foundation and disestablishment by types,  
1987 1990.I. (Total)

Type	1990.I.	1989.	1988.	1987.
New organization (without predecessor)	7442	4578	1277	1085
Foundation with disestablishment (the disestablished firm is not a predecessor)	131	13	7	7
Secession	696	66	35	44
Merger	4	4	5	2
Separation (predecessor disestablished)	12	2	21	21
Public institution becoming company	7	6	-	4
Under reorganization	61	187	72	33
Disestablishment	57	115	87	73
Disestablishment without legal successor, but later reorganized	131	13	10	14
Acquisition	45	54	94	45
Separate acquisition	-	-	1	-
Merger-acquisition	7	8	10	4
Separation	5	1	5	8
Redefinition	7	-	-	-

companies. The appearance of the last category is a consequence of organizational changes. In four cases in ten the owner was the state directly or other state enterprises. In the remaining cases foreign owners are present as well. Foreign participation at foundation made up less than 2 % in 3 cases, and more than 5 % in only one case.

These figures are typical in general for joint (foreign-domestic) companies. Tax and other preferences, repatriation of profits in foreign currency increased the inflow of foreign capital substantially. At the same time there was a great fall in the value of foreign investment per company. (1974-78: 700 000, 1989 : 80 000, Klekner 1990). The amount of foreign capital in companies founded in 1989 was not much beyond the minimum requirement to be eligible for preferences. Hungarian law admits the foundation of an enterprise fully in foreign hands, but above 50 % share an approval procedure is demanded. In order to escape red tape foreign inventors are usually satisfied with 50 %. This of course diminishes capital transfers.



Nevertheless new legislation promulgated in January 1, 1989 had the positive impact of increasing highly the number of foreign joint ventures. By the end of 1988 their number amounted to 227, by the end of 1989 it increased to 911, and in 1990 it is estimated to be about 2000. The crucial question is if these will enhance development, or will simply become a tool of income transfer from the country.

Summarizing we can state that the reestablishment of private property rights of the contemporary variety is not costless. This process should not be evaluated by its price but rather by its opportunity cost. The path is untrodden, perhaps for some other country, living under different circumstances, the process can be shortened, and its expenses cut.

### **HOIDUGE MONOPOLIDEST: TEE PRIVATISEERIMISELE**

**Annamaria Inzelt**

**Resümee**

Artiklis käsitletakse privatiseerimist kui käsumajanduselt turumajandusele ülemineku hädavajalikku sammu ning sellega kaasnevaid probleeme üleminekuperioodi Ungaris. Monopolide likvideerimiseks ning eraomanduse tekkeks tuleb oluliselt muuta omandiseadust ja omandiõiguse struktuuri. Privatiseerimine toob vältimatult kaasa küllalt suuri kulutusi. Kulutuste suurus varieerub tulenevalt turumajandusele ülemineva maa majandusolukorrast ja ülemineku-  
teede spetsiifikast.

### **БЕРЕГИТЕСЬ МОНОПОЛИЙ: ДОРОГА К ПРИВАТИЗАЦИИ**

**Аннамария Инзельт**

**Резюме**

В статье рассматриваются некоторые проблемы переходного периода от плановой экономики к рыночной в Венгрии. Для ликвидации монополий и проведения приватизации необходимо изменить законодательство о собственности и структуру собственности. Это неизбежно влечет за собой довольно большие расходы. Уровень расходов, конкретные пути ликвидации монополий и создания частной собственности варьируются в зависимости от экономической ситуации и политики страны.

# KAUBANDUSTEGEVUSE REGULEERIMISEST ÜLEMIN EKUL TURUMAJANDUSELE

Aino Siimon

Kaubandustegevuse reguleerimine on tihedalt seotud kaubanduspoliitikaga. Laiemas mõttes, s.t. mõjutamisega samastades, võib kaubandustegevuse reguleerimist ja kaubanduspoliitikat isegi samastada. Kitsamas mõttes reguleerimist saab kõige otsesemalt siduda siiski kaubanduspoliitika neljanda põhielemendiga, s.o. mõjustamismehhanismiga. Samas peame rõhutama viimase olulist seost kõigi kolme ülejäänud elemendiga, s.t. eesmärkide, subjektide ja objektidega.

Mõjustamismehhanismi saab iseloomustada mitmesuguste **tegevuste, instrumentide, meetodite** kaudu, mille vahel valitsevad küllaltki selgepiirilised seosed. Olulisemateks mõjustamistegevusteks on käsundamine, korralduste andmine, organiseerimine, korraldamine, juhtimine, kavandamine, planeerimine, kontrollimine, registreerimine, sanktsioneerimine, reguleerimine, koordineerimine, sunnamine, subsideerimine jne. Igal neist on oma mõjustamise **instrumentaarium**. Näiteks käskkirjad, korraldused, plaanid, riiklikud tellimused, otsused, määrused, kohustused, juhendid käsundamise puhul; tegevusload, litsentsid registreerimise puhul; keelud, trahvid, eeskirjad sanktsioneerimise puhul; maksud, kvoodid, piirhinnad, -rentaablused, limiidid, soovitusel, normatiivid reguleerimise puhul; toetused, fondid, eraldised, maksusoodustused subsideerimise puhul. Turumajandusele ülemineku perioodil teebki olukorra keeruliseks see, et neid kõiki on vaja ühel või teisel juhul suuremal või vähemal määral kasutada.

Instrumentide ja meetmete rakendamine toimub täidesaatva tegevuse (organisatsiooni) kaudu kas administratiivsete, õiguslike ja majanduslike **meetoditega** või nende integreeritud variantidega (administratiiv-õiguslike, administratiiv-majanduslike, õiguslik-majanduslike meetoditega).

Konkreetne kaubanduspoliitika regulatsioonimehhanism erineb ajas ja ruumis, sõltudes sellest, missugune majandus toimib (kas käsu-, turu- või üleminekuperioodi majandus), missugust eesmärki taotletakse, kes reguleerib, millist kaubanduspoliitika valdkonda, objekte, tasandit reguleerida tahetakse.

Kaubanduspoliitikat on (analoogselt majanduspoliitikaga) liigitatud väga mitmeti (vt. tabel 1).

Otsese kaubanduspoliitika eesmärgiks on kaubandusprotsessi sisekaubanduses vahetult kujundada, otseselt mõjustada. Toimu-

Tabel 1

**Kaubanduspoliitika liigid**  
[1, lk. 6; 2, lk. 6]

Lügitamise tunnus	Liigid
Eesmärgi püstitus	Otsene, kaudne kaubanduspoliitika
Subjekt (kandja)	Riiklik, mitteriiklik kaubanduspoliitika
Objekt	- Makro-, mikro-, mesopoliitika - Kaubandusteenuste turu, seosturgude poliitika - Kaubandusväline, kaubandussisene poliitika
Otsustustasand	Eesmärgi-, olukorra-, vahendi- ja kontrollipoliitika
Tegutsemisraam, -ulatus	Korra-, struktuuri- ja protsessipoliitika
Rakenduspunkt	Üldine, regionaalne, sektoriline kaubanduspoliitika
Perioodi pikkus	Kaug-, lähiperioodi kaubanduspoliitika
Sisu, olemus	- Arengu-, struktuuri- ja konjunktuuripoliitika [3, lk. 98] - Konkurentsi-, stabiliseerimis-, kasvu-, struktuuri-, jaotuspoliitika [4, lk. 28 jt.] - Ettevõtlus-, maksu-, krediidi-, kaubaressursi-, hinna-, palgapoliitika
Läheneemisviis	Vajadustest (eesmärgist), võimalustest (vahenditest) lähtuv kaubanduspoliitika

da saab see esmajoonel käsundamise, korraldamise, registreerimise, sanktsioneerimise jm. taolise tegevuse kaudu, mis on täies ulatuses iseloomulikud käsumajandusele ja millel on minimaalne roll turumajanduses, kuid milleta ei või ega saa toime tulla turumajandusele ülemineku perioodil. Kaudse kaubanduspoliitika eesmärgiks on vaid kaudselt (kaudsemalt) korrastada, mõjustada. Kaudne mõjustamine toimub majanduslikel huvidel ja vastutusel põhineva koordineerimise, subsideerimise kaudu ja domineerib turumajanduses. Kaudse regulatsioonimehhanismi kujundamine ja järkjärguline käivitamine on üleminekuperioodil kõige olulisemaks probleemiks.

Riiklikku kaubanduspoliitikat kavandavad, suunavad ja viivad ellu (vaba)riiklikud või omavalitsuslikud võimu- ja haldusorganid (parlament, valitsus, ministeeriumid, ametid jt. haldusasutused). Samas ei ole kaubanduspoliitiliste otsuste tegemine piiratud ainult riiklike institutsioonidega. Mitteriiklikeks organisatsioonideks, kes ka saavad kaubanduspoliitikas osaleda, on mitmesugused ühistud, liidud, assotsiatsioonid jt. Siinkohal on oluline rõhutada, et kaubanduspoliitika subjekt (kandjal) peab olema kaks tünust [4, lk. 2-6]: 1) jõud, võim; 2) legitimatsioon (seaduslikuks tunnistamine, tõendus). Viimane on määratud kas konstitutsiooniga, üksikseadustega

või reguleeritud lepingutega, põhimäärustega. Milliseid regulatsioonimehhanisme kasutatakse riiklikus või mitteriiklikus kaubanduspoliitikas, oleneb suuresti riigist, selle majandusest (ja kaubandusest). Mida arenenum ja demokraatlikum riik, seda vähem vajadust on tal vahetult sisekaubandusprotsesse kujundada. Piisab kaubandustegevuse kaudset reguleerimisest selliste majanduspoliitika valdkondade kaudu, nagu konkurentsi-, ettevõtluse-, maksu-, eelarve-, krediidi-, tolli-, kapitali-, jaotus-, tarbijakaitse- jne. poliitika.

**Makropoliitika** on suunatud kaubandusharu, **mikropoliitika** kaubandusettevõtte tasandile, **mesopoliitika** kaubandusettevõtete grupile. Makropoliitika on lähemalt seotud riikliku kaubanduspoliitikaga. Käsitledes objektina turgu, hõlmab makropoliitika eelkõige kaubateenuste, mikropoliitika selle alaliikide, üksikute seosturgude poliitikat. Võttes kaubanduspoliitika objektiks kaubandustegevuse valdkonnad, kuulub makropoliitika alla valdavalt kaubandusväline, mikro- ja mesopoliitika alla aga kaubandussisene kaubanduspoliitika. Kõigi nende objektide mõjustamiseks võib kasutada põhimõtetelisel nii otsest kui kaudset reguleerimist, nii administratiivseid, õiguslikke kui majanduslikke reguleerimismeetodeid, integreerides neid eesmärkidest ja subjektidest lähtudes.

**Otsustamistasandi järgi** tugineb liigitus otsustamisprotsessi põhi-elementidele, fikseerib konkreetselt ja selgelt vahendite-instrumentide rolli, koha, seose. **Olukorra** uurimine, arengu eelhindamine, võimalikult konkreetselt ja ajaliselt täpselt määratud eesmärkidest kõrvalekalduvuse diagnoosimine ja prognoosimine moodustavad iga otsustamisele orienteeritud kaubanduspoliitika olulise osa. Diagnoosist ja prognoosist sõltuvad oluliselt vahendite, instrumentide vajalikkus, ajaline täideviimine kui ka doseerimine. **Kontrollitasand** ei seisne ainult kaubanduspoliitiliste meetmete täideviimise jälgimises, vaid eesmärkide adekvaatsuse hindamises, kasutatud vahendite teraapia mõju, toime kontrollis.

**Korrapoliitikat** realiseerides paneb riik (tema võimu- ja haldusorganid) paika vaid üksikud raamid, seadused. Järelikult toimub sel juhul kaudne riiklik mõjustamine makropoliitika raames, kusjuures otsustav tähendus on õiguslikel alustel (näiteks kaubandusseadus, ettevõtlus-, finants-, krediidi-, pangandusseadused, samuti tarbijakaitse, monopolidevastane seadus, mitmesugused erinõuded ja -tingimused jt.). **Struktuuripoliitika** kaudu püüab riik õiguslik-majanduslike meetoditega mõjustada näiteks kaubandusettevõtete suurust (ettevõtete kontsentratsiooni), kulusid jt. **Protsessipoliitikast** saame rääkida sel juhul, kui riik püüab mõjustada ka kaubandusettevõtete jooksvat tegevust. Viimasel on juba piisavalt sarnaseid tunnusojooni otsese mikropoliitikaga, sekkudes põhjendamatult kaubandussisesesse kaubanduspoliitikasse.

**Üldine kaubanduspoliitika** hõlmab kogu riigi, regionaalne ai-

mult vastava regiooni (celkõige linna, maakonna) kaubandustegevuse mõjutamist. Seega on üldisel kaubanduspoliitikal oluline analoogia, seos ühelt poolt riikliku makropoliitikaga, teiselt poolt korrapoliitikaga. Sektorilisest kaubanduspoliitikast võib rääkida mitmes mõttes olenevalt sellest, millisest kaubandusharu struktuursest liigendusest lähtume, kas kaubandus-tehnoloogilisest (tootlustus, jae-kaubandus, hulgikaubandus), institutsioonilisest (süsteemid, ametkonnad) või omandivormilisest (era-, ühis-, riigikaubandus).

Kaug- ja lähiperioodi kaubanduspoliitika on lahutamatu seotud arengu-, struktuuri- ja konjunktuuripoliitikaga. Arengu- ja struktuuripoliitika on seotud kaubanduse (haru, ettevõtte) strateegiaga, konjunktuuripoliitika rohkem taktikaga.

Turumajandusele ülemineku perioodil võiks kaubandusharu arengupoliitika (kaugpoliitika) haarata järgmisi valdkondi:

1) kaubanduse arengu prognoosimine, arengustsenaariumide väljatöötamine:

- infosüsteemi kujundamine,
- oluliste tulemus-, ressursi- ja kulutuste näitajate süsteemi koostamine,
- nende näitajate sidusanalüüs ja prognoos,
- prognoosi alternatiivvariantide väljatöötamine;

2) kaubanduspotentsiaali kujundamise strateegia väljatöötamine:

- kauba-, tööjõuressursside, materiaalse baasi arengu strateegia,
- kaadri ettevalmistamise, ümber-, täiend-, pidevõppesüsteemi kujundamine,
- riiklike investeeringute taotlemine ja kasutamine, seega töö ja kapitali kujundamise strateegia eri variantide väljatöötamine;

3) kaubandusteaduslike uurimuste korraldamine:

- teaduslik-tehniliste uuenduste vallas,
- paljusid kaubandusüksusi puudutavate metodoloogiliste uurimuste vallas;

4) majandamismehhanismi kujundamine eespool loetletud valdkondade realiseerimiseks:

- kaubandusharu arengut soodustava stimuleerimis-,
- reguleerimis-,
- isemajandamismehhanismi kujundamine.

**Struktuuripoliitika** (kaugpoliitika) põhilised valdkonnad kaubandusharus:

1) struktuurinihete (kvalitatiivsete struktuurimuutuste) kavandamine:

kaubakäibe, kaubaressursside, tööjõuressursside, materiaalse baasi ja finantsressursside arengus, seega töötulemuste, töö, kapitali, vara arengus;

2) tingimuste loomine nende struktuurimuutuste realiseerimiseks:

eespool loetletud valdkondades kvalitatiivsete struktuurimuutuste tagamiseks, uute iseseisvate kaubandusüksuste loomiseks, ettevõtluse arenguks, konkurentsi soodustamiseks, suurettevõtete mõju piiramiseks, üksikute ettevõtete monopolisimipüüdluste tõkestamiseks.

Kaubandusharu arengu- ja struktuuripoliitikat on otstarbekas kavandada ja ellu viia ühest keskusest (kaubandusministeeriumist või kaubanduse arenduskeskusest), kaasates sellesse tegevusse ka ülejäänud subjektid eranditult kõigi ettevõtlusvormide suhtes. Seejuures tuleb aktiivselt osaleda raamseaduste väljatöötamisel, kuivõrd viimased määravad ära harusisese tegutsemise võimalused. Seadusandlikult konkurentsi-, stabiliseerimis-, kasvu-, struktuuri- ja jaotuspoliitika instrumentidega reguleeritud raamides on aga võimalik välja töötada strateegia alternatiivvariante, lähtudes kas vajadustest, võimalustest või nende proportsiooni eri variantidest.

Vastavalt sellele, kuidas kujunevad turusituatsiooni normaliseerimiseks vajalikud eeldused ja tingimused, väheneb kaubandusharu üksikasjaliku arengupoliitika kavandamise ja läbiviimise vajadus. Haru strateegia asemel muutub esmajärguliseks, nihkub esiplaanile iga kaubandusettevõtte strateegia.

Mis puutub **konjunktuuripoliitikasse** (seega lähiperioodi kaubanduskorraldusse), siis hõlmab see abinõusid ja instrumente nii traditsiooniliste kui uute alles tekkivate kaubandusprobleemide lahendamiseks harus ja ettevõttes. Nn. traditsioonilise tegevuse täiustamise, parandamise kõrval tuleb hoopis olulisemaks pidada aluse rajamist radikaalsetele pikemaajalistele strateegilistele ümberkorraldustele. Kõige paremini ja tulemuslikumalt saavad lähitaktikat kujundada ja realiseerida kaubandusettevõtted, rakendades oma olemise, püsimise ja arengu nimel kõiki nende käsutuses olevaid lubatud vahendeid ja instrumente.

## KIRJANDUS

1. Schenk H.-O. Wettbewerbs- und Binnenhandelspolitik in der Bundesrepublik Deutschland. Duisburg, 1990. (Käsikiri TÜ kaubanduse kateedris.)
2. Siimon A. Kaubanduspoliitika sõlmprobleemid üleminekul turumajandusele // Isemajandamise arenguprobleeme: Ettekannete teesid. Tartu. 1990. Lk. 5-6.

3. Mereste U. Majandusteaduse ABC. Tallinn, 1985.
4. Ahrus H.-J. Wirtschaftspolitik: problemorientierte Einführung. 5. Auflage. München, Wien, Oldenbourg, 1987.

## **REGULIERUNG DER HANDELSTÄTIGKEIT IM ÜBERGANG ZUR MARKTWIRTSCHAFT**

**Aino Siimon**

**Zusammenfassung**

Der Begriff "Regulierung der Handelstätigkeit" wird unterschiedlich definiert. Im engeren Sinne umfaßt sie nur den Regulierungsmechanismus. Der letzte ist eng mit der Handelspolitik verbunden und ist von den Ansatzstellen der Handelspolitik abhängig. Theoretisch lassen sich folgende Ansatzstellen der Handelspolitik (analogisch der Wirtschaftspolitik) unterscheiden: nach der Zielrichtung, dem Träger, dem Objektbereich, der Entscheidungsebene, dem Aktionsrahmen und dem Gegenstandsbereich usw.

## **О РЕГУЛИРОВАНИИ ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРИ ПЕРЕХОДЕ К РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ**

**Айно Сиймон**

**Резюме**

В создании необходимых условий и предпосылок нормализации рыночной ситуации важное место занимает регулирование торговой деятельности. Механизм воздействия охватывает как прямое, так и косвенное воздействие. Прямое воздействие осуществляется через приказания, распоряжения, регистрации, санкционирование и т.д., косвенное – через регулирование и субсидирование. Каждое из них имеет свой инструментарий. Выбор конкретных инструментов зависит от вида, объекта, субъектов, периода проведения торговой политики.

# **HINDADE JA ELUKALLIDUSE MÕÕTMISE INFORMATSIONILINE ALUS**

**Tiiu Paas**

## **Hinnad üleminekul turumajandusele**

Maailma majanduse arengukogemused kinnitavad, et ühegi riigi majandus ega majandusvaldkond ei saa areneda efektiivselt, kui see on üles ehitatud dotatsioonidele. Dotatsioonidega majandamine ei sunni tootjat tootma ega tarbijat tarbima odavamalt. Kallis ja ebaefektiivne tootmine ning raiskav tarbimine viivad maa majanduse paratamatult varem või hiljem seisundisse, kus turg hakkab tühjenema. Kui õigeaegselt doteerimist ei lõpetata, jõuab turu tühjenemine katastroofilise piirini, millega kaasnevad väga rasked majanduslikud ja sotsiaalsed tagajärjed.

Doteerimise lõpetamine toob kaasa inflatsiooni. Kui samaks ajaks on kujunenud ka tugev kauba defitsiit, siis on selge, et maa majandust võib tabada superinflatsioon koos sellega kaasas käivate väga teravate sotsiaalprobleemidega. Olukord komplitseerub veelgi, kui doteerimise lõpetamine toimub üleminekuperioodil käsumajanduselt turumajandusele.

Üleminek turumajandusele eeldab hinnakujunduse üleandmist turule. Kui turg on kaubast küllastunud, sunnib ta tootjat pingutama, tootma ja müüma odavamalt. Kui aga turul valitseb kauba defitsiit, siis sellega paratamatult kaasnev hinnatõus ei pruugi endaga kaasa tuua tootmise kasvu. Vastupidi, tootja võib vabalt dikteerida hinda, ilma et laiendaks ja efektiivistaks tootmist, eriti esmatarbekaupade oma. Tootmise maht võib teatud ajal koguni langeda.

Kujunenud olukorrale lahenduste otsimisel on kaks võimalikku teed: 1) kinnitada kaupadele piirhinnad; 2) lasta hinnad vabaks, kuid käivitada samal ajal elanikkonnale hinnatõusu kompenseeriv süsteem.

Hindade külmutamine saab anda ainult ajutist efekti, mis lõpptulemusena ei loo tootmise efektiivsuse tõelise tõusu ega turu küllastumise suunas liikumise eeldusi. Paratamatult tekib alternatiivne, nn. must turg, kus hinnad väljuvad etteantud raamidest ning muutuvad kontrollimatuks. Sotsiaalsed probleemid teravnevad veelgi. Nende lahendamiseks tuleb mõnevõrra hiljem ikkagi kasutada teist teed:



lasta hinnad vabaks ning kompenseerida elanikele hindade tõusust tingitud elatustaseme kiire langus.

On selge, et hindade tõusu ei saa kompenseerida täielikult. See peab toimuma vähemalt tasemel, mis vastaks kehtestatud füsioloogilisele ja sotsiaalsele elatusmiinimumile ning tagaks tootmise arengut stimuleeriva nõudluse. Hinnatõusu õigeaegsaks kompenseerimiseks peavad riigil olema vabad rahalised vahendid ning kompenseerimissüsteemi käivitamist ja efektiivset toimimist võimaldav infosüsteem. Just täpse, usaldusväärse ja operatiivse info puudumine elanike arvu, koosseisu, paiknemise, tulude taseme, tegevuse jne. kohta ning hindade muutumise uurimiseks vajaliku info ja metoodika puudulikkus võivad saada hästitöötava kompensatsioonimehhanismi käivitamise ning turu tasakaalu soodustavalt toimimise takistuseks.

### Elukallidus ja hinnad

Elukallidust võib käsitleda kui inimese või perekonna kohta keskmiselt tarbitavate elatusvahendite ja teenuste maksumust tarbijahinnas, s.o. hinnas, mida tarbija omandatavate hüvede ja teenuste eest tegelikult maksab [1]. Sõjaeelses Eesti Vabariigis kasutati elukalliduse mõiste asemel sageli ka mõistet *elumaksumus* järgmise põhjendusega. *Elukallidus* sisaldab *elumaksumuse* ühe tahu: elu on kallis ja kallineb veelgi. Kuid samal ajal võib ta ju ka odavnedda. Seega *elumaksumus* võib nii tõusta kui ka langeda. *Elumaksumuse* tõusul muutub elu kalliks ning sel juhul saab rääkida elukallidusest.

Nii elukallidus kui ka *elumaksumus* on seotud rahvastiku *tarbimiseelarvega*. Tarbimiseelarve kui näitajate süsteem kajastab elanike tulude ja materiaalse hüvede ning teenuste tarbimise täieliku mahtu ja struktuuri väärtuselises väljenduses. *Elumaksumuse* muutumist ajas iseloomustab *elumaksumuse indeks* kui võrreldavate aastate tarbimiseelarvete suhe. *Elumaksumuse indeks* sisaldab nii elatusvahendite füüsilist mahtu kui ka tarbijahinna muutusi. *Elumaksumuse* muutumist hinna mõjul kajastab *tarbijahinnaindeks*.

Eesti Statistikaametis 1989. a. IV kvartalis kasutusele võetud hindade uurimise ja elukalliduse hindamise metoodikas kasutatakse mõisteid *elukallidus* ja *elukalliduse indeks*. Selles käsitluses väljendab *elukalliduse indeks* vaid sotsiaalse elatusmiinimumiga perekondade tarbimiseelarvesse kuuluvate kaupade ja teenuste (ostukorvi) tarbijahindade muutusi. *Elukalliduse indeks* ei lange päriselt kokku tegeliku hinnaindeksiga, kuigi ta haarab neid kaupu ja teenuseid, mida tarbib valdav osa elanikkonnast ning mis peaksid peegeldama ka ülejäänud kaupade hindade muutusi. *Elukalliduse indeks* võimaldab tagasisidemena hinnata majanduse arengu tulemusi läbi sotsiaalse prisma ning võrrelda oma maa majandustegevuse edukust teiste maade omaga. Tunnustades elukalliduse indeksit, võtab riik endale kohustuse korvata hindade tõusust tingitud elatustaseme lan-

gus. Elukalliduse indeks on orientiiriks hinnatõusu kompensatsiooni maksmisel. Kompensatsiooni tegeliku suuruse määrab ühiskonna arengutase ning tema võimalused.

### **Elumaksumuse hindamine sõjaeelses Eesti Vabariigis**

Elumaksumuse hindamise küsimustega tegeldi aktiivselt ja rahvusvahelisel tasemel ka sõjaeelses Eesti Vabariigis. Arvestati Rahvusvahelise Statistika Instituudi 15. istungjärgul 1923. a. Brüsselis paikapandud põhimõtteid erinevate kaupade osakaalu määramisest elanike tarbimiseelarvetes ning nende osakaalude pideva muutumisega.

Elumaksumuse indeksi leidmises nähti nii teoreetilist kui ka praktilist tähtsust. Teoreetiline tähtsus avaldus riigi elumaksumuse dünaamika väljendamises ning riigi majandusarengu ja rahva elatus-taseme rahvusvahelise võrdluse võimaluse loomises. Elumaksumuse indeksi praktilist tähtsust nähti elukõige olulises abimaterjalis mitmesuguste pikaajaliste lepingute sõlmimiseks.

Elumaksumuse üldindeksi arvutamisel eristati järgmisi elanike kulude rühmi ning nende hindade muutumisi: 1) toitumine, 2) korter, 3) küte ja valgustus, 4) riietus ja 5) muud kulud.

Toitumiskulude hindamiseks seati kokku teoreetiline toitlusnorm, mille aluseks oli kalorisaldus. Toidunormi soovitatavaks kalorisalduseks peeti 3850 kalorit päevas. Indeks arvutamisel lähtuti järgmisest võimalikust tarbimisstruktuurist (kaaludest):

leib, jahu, jahutooted,	
kõõgivil, kartul	- 70,3 %
liha ja lihatooted	- 10,5 %
suhkur	- 4,7 %
muud	- 14,5 %

Sellise alusstruktuuri paikapanekul lähtuti järgmistest põhimõtetest: a) ligikaudse tegeliku tarbimise arvestamine; b) nõuanded tervislikuks toitumiseks; c) eestlaste tegelikud toitumistavad.

Hinnavaatlusi tehti põhiliselt Tallinna turul.

Korterikulude arvestamisel piirduti väljavõttelise vaatluse andmetega. Riigistatistika Keskbüroo poolt küsitleti aastatel 1914–1924 üle 1000 korteriüürija. Korteriüürnikud jaotati 2 rühma: 1) tasusid üüri vabal kokkuleppel; 2) maksid rohkem, kui nägi ette üüriseadus. Rühmade vahekorrad arvati kujunevat järgmiselt: 75 % ja 25 %. Sellisele jaotusele vastavalt määrati ka korterikulude võimalikud kaalud.

Kütte- ja valgustuskulude vahekorras arvestati vastavalt 75 % ja 25 % nende üldkuludest. Põhiliseks kütteks oli puit, vähesel

määral ka turvas. Oldi arvamusel, et puude hind peegeldab piisava täpsusega küttekulude muutumist.

Valgustuskulude arvestamisel võeti aluseks 1-3-toaliste korterite kulud, sealjuures eeldati, et erinevate valgustusliikide osatähtsus on järgmine: petrooleum 76,6 %, elekter 23,2 % ning gaas 0,2 %. Need proportsioonid kujunesidki kaaludeks erinevate valgustuskulude arvestamisel.

Riietuskulude arvestamisel peeti esialgu piisavaks jälgida vaid järgmiste peamiste kaubagruppide hindade muutumist: a) ülikonna- ja mantliriie, b) ülikonna õmblustöö raha, c) lihtne pesuriie, d) saapad. Erinevate tarbimiskulude osatähtsust arvestati järgmiselt: ülikond ja mantel 75 %, sellest riie 50 % ja õmblustööraha 25 %; pesu 10 % ning saapad 15 %.

Andmeid koguti põhiliselt Tallinna rätsepa- ja saapatöökodadest ning riide- ja saapakauplustest.

Muude kulude alla loeti kulutused sõiduks, kirjandusele, kultuurilistele üritustele, tubakale, õllele, füüsilisele puhastusele (saun, habemeajamine, juukselõikus).

Üldindeksi arvestamisel anti erinevatele kulurühmadele järgmised kaalud: toidukulud - 60, korter - 10, küte ja valgustus - 5, riietus - 15 ning muud kulud - 10. Selliste kaalude paikapanekul arvestati ligilähedasi andmeid Eesti elanike tegeliku tarbimise kohta ning teiste riikide kogemusi ja statistikat.

Kuigi andmestik, millele Eesti Vabariigis hinnavaatluste tegemisel sel ajal tugineti ning elumaksumust hinnati, oli suhteliselt kitsas ning kõik tööd tehti põhiliselt käsitsi (vähesel määral kasutati ka klahvarvuteid), peegeldasid tulemused küllaltki adekvaatselt elumaksumuse muutumist (tabel 1) ning löid maa majanduse arengutaseme ja rahva elujärje rahvusvahelise võrdlemise võimaluse.

Tabel 1

Elumaksumuse muutumine Eesti Vabariigis  
1927.-1938. a. (1927 = 100, 1931 = 100) [1]

Aastad	Üld- indeks	Kulude muutumine				
		Toit	Korter	Valgustus ja küte	Riietus	Muud
1929	108,0	115,3	91,9	109,4	104,0	100,2
1935	82,3	70,8	200,0	69,0	87,9	96,7
1936	91,5	81,6	209,0	87,5	90,5	98,6
1937	97,1	87,6	229,3	92,0	93,6	99,1
1938	102,1	92,5	253,6	95,3	94,8	104,9

## Statistiline informatsioon hindade kohta Eesti NSV-s ja Nõukogude Liidus

Nõukogude Liidus kehtis aastakümneid tees põhiliste tarbekaupade jaehindade stabiilsusest. Seda on püüdnud kiinnitada ka kehtiv statistiline aruandlus. Nii võib statistikaraamatutes näha, et aastatel 1940–1980 kasvasid Nõukogude Liidus tarbekaupade hinnad 43 %, sellest toidukaubad 57 % ja tööstuskaubad 27 %, sealjuures aastatel 1970–1980 oli hindade kasv 3 % ja seda võrdselt nii toidu- kui tööstuskaupade osas. Mõnevõrra kiiremaks läks hindade kasv viimastel aastatel, moodustades 1985.–1989. a. kokku 6 %, sellest toidukaupadel 11 % ning tööstuskaupadel 1 %. Kuid ka sellist kasvutempot võib lugeda äärmiselt madalaks, võrreldes arenenud maades tavaks saanud inflatsioonitempoga (5–10 % aastas) ning seda kajastavate näitajatega rahvusvahelistes statistikakogumikes.

Põhimõtteliselt sama madalad jaehindade kasvutempod on leidnud kajastust ka ENSV kohta avaldatud statistikaraamatutes. Nende järgi kasvasid ENSV-s toidukaupade hinnad aastatel 1970–1980 5,7 %, tööstuskaupadel 3,9 % ning tarbekaupadel kokku 4,7 %. Samasugused proportsioonid ja kasvutempod (kuigi mõnevõrra kiiremad kui NL-is tervikuna) kehtisid Eestis ka 1980. aastate teisel poolel. Nii suurenes Eestis 1985.–1988. a. liha hind vaid 1 %, võil 0,9 %, juustul 15,1 %, jalatsitel 15,5 %, puuvillasel riidel 9,2 %, villasel riidel oli hinna alanemine 2,9 % ja süidriidel 0,5 %. Sellised hinna muudatused olid tingitud põhiliselt mõningasest kaubagrupisestest tarbimise struktuuri muutumisest.

Senine hinnastatistika tugines infole, mis oli põhiosas kogutud riiklikus ja kooperatiivses kaubanduses müüdud kaupade hinnakirjade alusel. See kajastas vaid kehtivat poliitilist joont ning statistikaga püüti kinnitada kehtivate jaehindade stabiilsust ning rahva heaolu pidevat kasvu. Hinnastatistika kandis endas samu puudusi, mis kogu Nõukogude Liidus ja ka Eesti NSV-s aastakümneid funktsioneerinud statistikasüsteem. Nimetaksime neist mõned olulisemad:

- 1) kehtinud plaani- ja käsumajanduslik majandusmehhanism ja ühiskondlik-poliitiline süsteem on teadlikult moonutanud aruandlust, majanduse juhtimiseks tõeseid andmeid ei vajatudki;
- 2) andmete andjatel puudus huvi tõeseid andmeid anda, sest
  - a) puudus anonüümsus ning garantii, et statistikale antud andmeid ei saadaks kasutada andmete andjate huvide vastaselt;
  - b) lisatööd seoses statistikale andmete andmisega ei kompenseeritud, andmeandja pidi ise oma lisakulutused kompenseerima;
- 3) puudus tagasiside andmete andjate ja statistikaasutuste vahel, andmete andjad ei saanud koondinfot;
- 4) puudus tööetika, töötajate kvalifikatsioon oli madal.

Mõnevõrra parema informatsioonilise päranduse sai Eesti Vabariik ENSV-lt elukalliduse indeksi kaalusüsteemi määramiseks. Eesti elanike tarbimisstruktuuri uurimisega ning selle alusel tarbimiseelarvete koostamisega või selleks vajaliku info hankimisega tegelesid Eesti NSV-s peale Statistikakomitee (nüüd Eesti Statistikaamet) ka ÜKTUI Eesti filiaal (praeguseks reorganiseeritud Eesti Konjunktüürinstituti) ning ENSV Plaaninstituut (nüüdne Majandusuuringute Instituut).

Statistikakomitee koostas iga-aastase vabariigi elanike aruandelise tarbimiseelarve ning korraldas üleliiduliselt koordineeritud perekonnabüdzettide valikvaatluse (hõlmab 1150 peret). ÜKTUI Eesti filiaal tegi perekondade tarbimiskulude ühekordse paneeluuringuga. ENSV Plaaninstituut koostas vabariigi elanike minimaalse (elatusmiinimum) ja ratsionaalse tarbimiseelarve.

Kõik need uurimised annavad esialgset abistavat infot Eesti elanike ostukorvi koostamiseks ning erinevate kaupade ja teenuste osatähtsuse määramiseks selles. Kuid loomulikult on ka sellel infol juba nimetatud põhjustest tingitud puudused ning ta vajab olulist korrigeerimist, kogumise ja töötlemise meetodika edasiarendamist ning kooskõlla viimist rahvusvaheliste printsiipide ja nõuetega.

### **Tarbijahinnaindeksi ja elukalliduse arvestamine turumajandusega riikides**

Tarbijahinnaindeksid ning nende alusel leitavad elukalliduse hinnangud on omandanud turumajandusega riikides olulise koha riigi majandus- ja sotsiaalpoliitika elluviimisel. Seetõttu pööratakse nende riikide statistikasüsteemides suurt tähelepanu hinnastatistikale: kindade vaatlusele, nende dünaamika registreerimisele, erinevate tarbimiskulude hindamisele inimeste tarbimiseelarvetes, tarbijahinna üldindeksi leidmisele, tarbimise piirkondlike eripärade arvestamisele jne.

Kõige üldisemad näitajad, mis leitakse regulaarselt iseloomustamiseks elukalliduse muutumist riigis tervikuna ning selle eri piirkondades, on järgmised:

$$\frac{I_{mt}}{I_{m-1t}}$$

– tarbijahinnaindeksi muutus eelmise kuu suhtes;

$$\frac{I_{mt}}{I_{dect-1}}$$

– tarbijahinnaindeksi muutus eelmise aasta detsembrikuu hinnaindeksi suhtes;

$$\frac{I_{mt}}{I_{mt-1}}$$

- inflatsiooni takt e. hinnaindeksi muutus ühe aasta jooksul;

$$\frac{I_{mt}}{I_{m\ baas}}$$

- hinnaindeksi muutus baasaasta suhtes.

Hinnaindeksid leitakse nii üksikute kaupade, kaubagruppide ja teenuste kohta kui ka kogu tarbimise kohta tervikuna, s.o. üldine tarbijahinnaindeks, mis iseloomustab inflatsioonitempot riigis. Tarbijahinnaindeksi leidmiseks kasutatakse kaaludena konkreetset kaupade, kaubagruppide ja teenuste osatähtsust eratarbimise struktuuris ( $Q_{ib}$ ):

$$Y_{t,0} = \frac{\sum_i P_{it} Q_{ib}}{\sum_i P_{i0} Q_{ib}},$$

kus  $Y_{t,0}$  - tarbijahinna üldindeks,

$P_{it}$  -  $i$ -nda kauba või teenuse hind  $t$ -ndal aastal (või vaatlusperioodil),

$P_{i0}$  -  $i$ -nda kauba või teenuse hind eelmisel aastal (või vaatlusperioodil),

$Q_{ib}$  -  $i$ -nda kauba või teenuse osatähtsus eratarbimises baasperioodi tarbimisstruktuuri alusel.

Riigi konkreetse piirkonna või regiooni tarbijahinna üldindeks leitakse nende kaupade ja teenuste individuaalindeksite alusel, mis kõige rohkem iseloomustavad selle piirkonna tarbimise spetsiifikat (s.o. piirkondliku tarbijakorvi alusel). Siit tulenevalt võib ka riigi eri piirkondades elukallidus või elumaksumus muutuda erinevalt ning seda kajastab vastav elukalliduse või elumaksumuse indeks.

Kuigi igas riigis on elukalliduse arvestamise meetodikas, selle aluseks olevas tarbijahinnaindeksi arvutamises ning hinnavaatluste korraldamisel oma spetsiifika, on neis terve rida üldisi põhimõtteid ja meetodilisi võtteid, mis muudavad tulemused rahvusvaheliselt võrreldavaks ja kasutatavaks. Mõned neist:

1) hinnastatistika nagu kogu statistikasüsteem on üles ehitatud tagasisidepõhimõttel: andmeandjatel on võimalik saada ja kasutada tema andmete alusel saadud statistilist koondinfot;

2) hinnavaatlused ning nende alusel leitavad tarbijahinna-indeksid leiavad kasutamist praktiliste majandus- ja sotsiaalprobleemide lahendamisel: palgaläbirääkimistes, pensionide, stipendiumide, abirahade jm. maksmisel. Seega on hinnastatistikal sotsiaalne kontroll;

3) hinnastatistika on osa hästitöötavast statistikasüsteemist. Ta tugineb mitmesugustele registreeritud ettevõtetele (ettevõtete register, elanikkonna register) ning rahvusvahelistele klassifikatsioonidele ja koodidele. Hinnastatistika on osa riigi üldisest infosüsteemist;

4) hinnastatistika-alaste tööde tegemisel kasutatakse moodsat infotehnoloogiat ning tuginetakse hästi paikapandud infotehnoloogilisele projekteerimisele.

### **Infosüsteem elukalliduse hindamiseks turumajandusele ülemineku perioodi Eesti majanduses**

Turumajandusele ülemineku perioodi hindade ja elukalliduse tõusu mõõtinine ning selle elanikele kompenseerimise edukus sõltub suuresti informatsioonilisest baasist, mis riigil on olemas hinnastatistika ja kogu statistikasüsteemi näol. Kuna üleminekuperioodi statistikasüsteem kannab endas käsumajandusliku majandusmehhanismi mõju ja puudusi, siis on kasutatav info ka suhteliselt madala kvaliteediga ning väheoperatiivne.

Sellisest infobaasist tuli lähtuda ka Eesti Statistikaametil 1989. a. IV kvartalis, kui alustati hinnaindeksi arvutamist ning elukalliduse hindamist uutel põhimõtetel. Aluseks võeti seni olemasoleva info baasil leitud sotsiaalse elatusmiinimumiga perekondade tarbimiseelarve. Selle tarbimiseelarve põhjal ongi koostatud tarbimiskorv, millesse kuuluvat kaupade ja teenuste hindade muutusi uuritakse ning võetakse aluseks Eesti elanike elukalliduse hindamisel ja selle tõusu kompenseerimisel. Tarbimiskorvi kuulub 51 toidukauba- ja 548 mittetoidukaubagruppi.

Kaupade ja teenuste hindu ning müügikoguseid registreeritakse Tallinna, Tartu, Pärnu, Narva ja Kohtla-Järve linna ning Pärnu-, Viljandi-, Läänemaa ja Lääne-Virumaa kaubandus- ja teenindusettevõtetes. Alates 1991. a. keskpaigast tulevad arvesse ka hindade registraatorite (intervjuueerijate) täiendavad andmed, sealhulgas ka kooperatiivide ja patenditöötajate toodangu hinnad.

Järgnevalt mõned Eesti infosüsteemi puudutavad olulisemad probleemid, mille lahendamine on oluline hinnastatistika ja elukalliduse hindamise ning selle tõusu kompenseerimise süsteemi käivitamise seisukohalt:

1. Tarbijahinnaindeksi määramisel on oluliseks eeltööks võimalikult tõese pildi loomine Eesti majandusest, sh. kogu tarbimise (ka eratarbimise) mahu kindlakstegemine, mis on erinevate kaupade kaalude tarbimiseelarves leidmise, tarbimiskorvi paikapaneku ning nende dünaamika arvestamise aluseks.

2. On vaja luua registralitus. Tõese pildi saamiseks Eesti majandusest on hädavajalik elanikkonna registri olemasolu. Tarbijahinna-

indeksi korrektseks uurimiseks on vaja luua usaldusväärne tootmis- ja müügikohtade register.

3. Hindade taseme kohta infot andvad ettevõtted, isikud jne. peavad saama tagasiside korras tasuta koondinfot kaupade hindade muutumise kohta erinevates müügikohtades ja teenindusasutustes, samuti tarbijahinna koondindeksi kohta. Sellega luuakse hinnaturijatele võimalikult tõese alginfo saamise eeldused.

4. Tarbijahinnaindeks ei tohi jääda nõ. asjaks iseenesest statistilises aruandluses, vaid sellega peavad otseselt ja rahvale tajutavalt olema seotud töötajate palgad, pensionid, stipendiumid, elukalliduse tõusu kompenseerimine jni.

5. Eesti infosüsteem ning sellega seonduv hinnastatistika ja elukalliduse hindamine peab olema kooskõlas rahvusvaheliste nõuete, klassifikaatorite ja standarditega, et tagada riigi majanduse olukorra ja rahva elatustaseme rahvusvahelise võrdlemise võimalus. See on arenenud riikidega majanduslase koostöö oluline eeltingimus. Selleks, et olla arvestatav äripartner, tuleb omada infot oma partnerite kohta, aga anda ka enda kohta usaldusväärset, võrreldavat ja operatiivset infot.

6. On vaja kasutada nüüdisaegset infotehnoloogiat ja infoloogilist projekteerimist. See võimaldab ka tulevikus efektiivselt toota ja kasutada kvaliteetset infot.

## KIRJANDUS

1. Лийкане К. О различных подходах к уровню жизни в Эстонской обществоведческой литературе в период 1957–1987 гг. // Измерение и анализ социальных явлений: Труды Таллинского техн. ун-ва. Таллинн, 1990.
2. Estonian economic year-book 1938 / Published by Eesti Pank. Tallinn: Eesti Raamat, 1939.
3. CPI Detailed Report. U.S. Department of Labor. Bureau of Labor Statistics. April. 1991.
4. Experimental Cost-of-Living Index Measures. Report 751. U.S. Department of Labor. Bureau of Labor Statistics. June. 1988.



## **INFORMATIONAL BASIS FOR ASSESSMENT OF PRICES AND COST OF LIVING**

**Tiiu Paas**

### **Summary**

Transition to market-directed economic system provides that price development be transferred to the very market. This necessarily involves a number of complicated social and economic problems. While solving these problems the consumer price index and the cost of living index ought to be considered in order to establish the system that could partially compensate for the price increase and the increasing cost of living.

Consumer price as well as cost of living should be assessed on the basis of sufficient background information which will enable to compare them with international indexes. In order to establish form economic cooperation links with other countries and be a reliable business partner. Estonia shall provide firsthand and detailed information about the country. To that end an effective information system is needed which relies on modern information technology.

All these problems have been discussed under the following subtitles:

1. Prices in the period of transition to market economy.
2. Cost of living and prices.
3. Cost of living assessment in the Republic of Estonia (1920–1940).
4. Statistics collected about prices in the Estonian SSR and the USSR.
5. Calculation of consumer price index and cost of living index in the countries of market-directed economic system.
6. Information system for the cost of living assessment in Estonia during the transitional period to market economy.

## **ИНФОРМАЦИОННАЯ БАЗА ИЗМЕРЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ЦЕН И СТОИМОСТИ ЖИЗНИ**

**Тийу Паас**

### **Резюме**

Переход на рыночную экономику предполагает передачу ценообразования рынку. Это влечет за собой серьезные социальные и экономические проблемы, в решении которых важное место

принадлежит измерению потребительских цен и стоимости жизни. На этой основе разрабатывается система компенсаций для населения.

Измерение потребительских цен и стоимости жизни должно базироваться на информационной базе, позволяющей их международное сравнение. Чтобы выйти на международный рынок, необходимо иметь не только информацию о своих партнерах, но и давать достоверную, сравнительную и оперативную информацию о своей стране.

В настоящей статье рассматриваются названные проблемы в следующем разрезе:

1. Цены при переходе на рыночную экономику.
2. Стоимость жизни и потребительские цены.
3. Измерение потребительских цен в довоенной Эстонской республике.
4. Статистическая информация о ценах в Эстонской ССР и в Советском Союзе.
5. Измерение потребительских цен и стоимости жизни в странах с рыночной экономикой.
6. Инфосистема для измерения стоимости жизни при переходе на рыночную экономику.

## KAUBAVARUSTUSSUHTED TURUMAJANDUSELE ÜLEMINEKUL

Peeter Viires

Kaubavarustussuhted turumajandusele üleminekul on määratud üldsuunaga, mille kohaselt kaubavarustuse juhtimise tsentraliseeritud plaanimajanduslik süsteem asendub turumajanduslike konimertssuhetega partnerluse printsiibil lepingulisel alusel. Seoses sellega on rõhutatud kaubavarustussuhete radikaalse ja tervikliku ümberkorraldamise, põhimõtteliselt uute kaubavarustussuhete turumajanduse tarbeks kujundamise vajadust. Turumajandusele ülemineku senine praktika on näidanud, et turgu ei saa sisse viia subjektiivsel viisil — kalendaarse tähtajaga, parlamentlike hääletustega jne. Turumajandusele üleminek nõuab objektiivsetele majandusseadustele (eelkõige väärtusseadusele) tuginevat seadusandlikku baasi (raamseadused ja rakendusseadused) ning optimaalset regulatsioonimehanismi (riikliku reguleerimise ja iseregulatsiooni õige vahekord). Turumajandusele üleminekuks ja sellele vastavate kaubavarustussuhete loomise tähtsateks eeldusteks on omandivormide paljusus ja vaba ettevõtluse areng, monopolidevastased abinõud, konkurents omandi- ja ettevõtluse vormide vahel, paindlik hinnapoliitika. Tähtsaks eelduseks on poliitiline stabiilsus, lahkarmuste lahendamine läbirääkimiste teel, kokkulepped selles, et poliitilised lahkarmused ei oleks takistuseks majandussuhetele.

Eesti Vabariigi kaubavarustuses on üleminekuperioodil kujunenud kolme liiki eritasandilised lepingulised suhted:

- 1) kaubanduslepingud Nõukogude Liidu ja Eesti Vabariigi vahel riiklikul tasandil;
- 2) kaubanduslepingud liiduvabariikide või vabariikide ja Eesti Vabariigi vahel;
- 3) kaubanduslepingud otselepingutena tootmisettevõtete, kaubandusorganisatsioonide ja kaubandusettevõtete vahel.

Direktiivse plaanimajanduse tingimustes olid esimest liiki lepingulised suhted valdavad, üleminekul turumajandusele väheneb nende osatähtsus pidevalt. Need lepingud baseeruvad administratiivse juhtimise hoobadel: kohustuslikud riiklikud tellimused, ettekirjutused endiste hankemahtude säilitamiseks, riiklikud hinnad jn. Juhtimise demokratiseerimise protsess on nende hooade mõjustust vähendanud. Lepingute subjektid (tootjad, hulgibaasid) ei täida riiklikke

tellimusi, hankeülesandeid, ei sõlmi lepinguid jne.

Vabariikidevahelised kaubanduslepingud on perspektiivsed, kuid on sunnitud arvestama endist pärandit -- vabariikide tootmisstruktuuri, mis suures osas ei vasta majanduslikele eeldustele ja huvidele. Tootmisstruktuuri kui kaubavahetuse aluse ümberkorraldamine on aeganõudev ning kapitalimahukas protsess. Seetõttu ollakse sunnitud olema huvitatud kokkulepetest esimese tasandi printsiibil, et säilitada teatud ulatuses kujunenud hankenomenklatuurid ja -mahud. Siin aga avaldavad mõju teised tegurid, mis on põhjustanud tootmise mahu langust, kaubapuuduse suurenemist. See omakorda tingib kaubandussuhete naturaalkaubavahetusliku iseloomu, mis seab raskemasse olukorda väiksemad vabariigid, kus paljusid kaupu ei toodeta. Suuremad vabariigid esitavad väiksematele vabariikidele diskrimineerivaid tingimusi, nõuavad vastukaubana selliseid defitsiitseid kaupu, mida neis vabariikides üldse ei toodeta.

Vabariikidevaheliste kaubanduslepingute puhul, mis on orienteeritud kaubavahetuse tasakaalustatusele ja ekvivalentsusele, on probleemiks ressursside juhtimine -- kaubaressursside vahetusfondi moodustamine ja kasutamine. Seda raskendab üleminekuperioodil säilinud tootmisvahendite ja tarbekaupade kaubanduse ja kaubavahetuse lahusus. Tootmisvahendite kaubandust korraldab Ressursside Ministeerium, tarbekaupade kaubandust Kaubandusministeerium, koordineerivas funktsioonis esineb Majandusministeerium. Kaubavahetuses osaleb arvukalt tootmisettevõtteid, funktsionaalsete organitena aga varustusfirmad ja hulgibaasid. Üleminekuperioodil on kujunenud situatsioon, kus kaubavahetuses osalejad taotleavad ressursse tsentraliseeritud korras, kuid toodangut või kaupu tahavad turustada omal äranägemisel ärilistel kaalutlustel.

Kaubanduslepingud otsesidemete vormis on samuti perspektiivsed, neil on kommertssuhete iseloom. Negatiivseks ilminguks on aga bartertehingud, mis arvestavad kitsalt ametkondlikke huve, ei rava ekvivalentsuse põhimõtet ning vähendavad esmase tähtsusega tarbekaupade ressursse.

Kaubavarustussuhted turumajandusele üleminekul peavad olema kooskõlas ettevõtluse arenguga ja huvidega. Kaubavarustussuhteid võimaldab arendada ühisettevõtlus, mis liidab kapitale ja loob huvidemehhanismi. Tsentraalse varustamise taandumise tingimustes üritavad ettevõtted tagada varustamist sellega, et loovad oma Venemaa varustusfirmadega ühisettevõtteid. Kaubavarustussuhte arenguks on perspektiivne kontseptsioon, mis lähtub sellest, et Lääne ärimehi huvitavad praegu eelkõige Eesti sidemed Idaga, mitte niivõrd meie ise. Idaga äritegemise raskused on maailmas tuntud ja teada, kuid meil on seda süsteemi hoolikalt õpitud ligi viiskümmend aastat ja seetõttu suudame Ida ja Lääne turu vahendajad olla. Sellest tulenevad järgmised järeldused:

eduka kaubandustegevuse Idas tagab kõige paremini koostöö Läänega;

Lääne tehnoloogiaga ja Ida ressurssidega peame tootma maailma tasemel kaupa ning realiseerima seda kolmes suunas: Eesti turule oma tarbijate varustamiseks, Läände valuuta teenimiseks ja seadmete kompensatsiooniks, Idasse rubla ja ressursside teenimiseks.

Arvestades Ida toorainecallikate suhtelist kättesaadavust, peaks Eesti majandus ühe arengusuunana orienteeruma tolle tooraine baasil materjalimahuka, kuid võimalikult kõrge vääristamistasemega toodangule ja selle turustamisele Läänes. Meie vahenduse eesmärk peab olema tooraine võimalikult lõplik vääristamine tööga ja ühisfirma korral toorainet kindlustavale partnerile järjest täiuslikuma tehnoloogia tarnimine sama tooraine tootmiseks ja esmatöötlemiseks kohapeal. Ainult nii säilitame nii Idas kui Läänes huvi pikaajalise vastastikuse kaubavahetuse vastu.

Kaubavarustussuhete ümberkujundamisel etendab väga tähtsat osa turu infrastruktuuri loomine, mis haarab järgmisi põhilisi institutsioone: kaubabörsid, fondibörsid, äri- ja infokeskused, võimsad turuteenistused ettevõtetes. See soodustaks kaubavarustuse isereguleeriva mehhanismi käivitumist. Aluse sellele saab kõige otsesemalt anda hulgiilatade ümberkujundamine alaliselt turgutsevateks kaubabörsideks. Kaubabörs kui kaubaturg iseenesest midagi ei tooda, vaid teeb kindlaks, mida vajatakse ja läkitab vastava signaali teisele turule — fondibörsile, kus müüakse ja ostetakse aktsiaid. Seal, kapitaliturul, saab teoks kõige tähtsam: tõuseb defitsiitset kaupa valmistavate ettevõtete aktsiate hind. Perspektiivsed ettevõtted saavad sellega turgutavaid kapitalisüste. Kapital tuleb aga katta vajalike ressurssidega. Kui neid ei jätku, pidurdub turusuhete areng. Kaubaturu seisukohalt soodsasse tööstusharusse paigutatud kapital ei too kasu, kui selle eest ei saa palgata tööjõudu tootmise laiendamiseks. Niisiis vajatakse ka tööturgu. Inimene, kes tahab seal vabalt oma tööjõudu müüa, peab enne saama selle omanikuks. Moodustub teatav ahel: kui tahetakse saada külluslikku kaubaturgu, siis tuleb luua kapitali- ja tööturg, mis omakorda nõuab omandi privatiseerimist.

Fondibörs saab võimalikuks ja hakkab funktsioneerima siis, kui on olemas koostöö finantssüsteemi kõikide subjektide vahel. Kõige rohkem on vaja toimivat pangasüsteemi ja stabiilset raha. Kui positsioone tugevdab musta turu majandus, kuni inimesed ei usalda raha, pole neil valmidust soetada aktsiaid. Sellistes tingimustes on aktsiabörsi funktsioneerimine mõeldamatu. Seega on vaja välja arendada pangandussüsteem, kus on olemas rahavarusid kontrolliv keskpank.

# **WARENLIEFERUNGSVERHÄLTNISSE IM ÜBERGANG ZUR MARKTWIRTSCHAFT**

**Peeter Viies**

**Zusammenfassung**

Warenlieferungsverhältnisse im Übergang zur Marktwirtschaft sind dadurch bestimmt, daß das zentral-planwirtschaftliche System mit Kommerzverhältnissen ersetzt wird. In der Warenversorgung der Estnischen Republik funktionieren dreispezifische Warenabkommen: zwischen der Sowjetunion und der Estnischen Republik auf der staatlichen Ebene, zwischen anderen Sowjetrepubliken und der Estnischen Republik, direkte Abkommen zwischen den Betrieben und den Organisationen. Warenlieferungsverhältnisse bekommen immer mehr und mehr naturalwarenaustauschliche Charakterzüge.

# **ТОВАРНОЕ СНАБЖЕНИЕ ПРИ ПЕРЕХОДЕ НА РЫНОЧНОЕ ХОЗЯЙСТВО**

**Пётр Вийрес**

**Резюме**

Отношения товароснабжения при переходе на рыночное хозяйство определяются тем, что директивно-плановая система управления заменяется коммерческими отношениями на договорных основах. В товароснабжении Эстонской Республики действуют торговые договоры трех видов на разных уровнях: между Союзом и Эстонской Республикой на государственном уровне, между союзными республиками и Эстонской Республикой, прямые торговые договоры между предприятиями и организациями. Товарный обмен всё больше и больше обретает натурально-товарообменный характер, что затрудняет положение маленьких республик.

# ETTEVÕTLUS ÜLEMIN EKUL TURUMAJANDUSELE

Udo-Rein Okk

Üleminekuperioodil turumajandusele (siin peetakse silmas seda ajavahemikku, mil see üleminek tegelikult toimub, mitte direktiivselt määratud perioodi pikkust) seisavad paljud ettevõtted valiku ees, kuidas toimida nii, et olemasolevat ettevõtet kiiremini kohandada uute majandamistingimustega, kasutada uusi võimalusi, munta tegevus efektiivsemaks, tarbijat arvestavaks, paindlikuks ja tulukaks. See probleem ei seisa mitte üksnes isemajandavate (tootmis-, teenindus-, kaubandus- jm.) ettevõtete ees, vaid ka seni eelarvest finantseeritavate asutuste ja organisatsioonide ees (tervishoiu, kultuuri, spordi jm. aladel). Viimaste tegevuses on oluline finantsressursside ja võimaluste ratsionaalne kasutamine püstitatud eesmärkide ja ülesannete täitmisel, kulutuste efektiivsuse tõstmine ja võimaliku tulu saamine ettevõtlikkuse korral.

1991. aasta alguseks on astutud esimesed sammud ettevõtlike arendamise ja ettevõtlikkuse ergutamise suunas. Ettevõtlikud inimesed on vabanemas senistest piirangutest, otsivad ja paljud ka leiavad oma võimalustele ja oskustele vastava tegutsemisvaldkonna. Vabariigi omandi-, ettevõtlike-, maksu-, hinna- jm. seadused on loomas uusi majandamistingimusi, mis üldiselt soodustavad ettevõtlikkust. On kujunemas mõistmine, et see, mis pole seadusega keelatud, on lubatud. Tegelikusele avaldab mõju teadmiste nappus, ebamoraalsus, ebaausus jm. nähtused, mis on levinud ja üldises kriisiolukorras oluliselt võimenduvad. Turumajandusele üleminekul peab tootja ja tarbija, ostja ja müüja vahel olema vastastikku usaldav, turg ei salli petjaid, praagitegijaid, ahnitsejaid jm. tegelasi. Seega ei tohi ettevõtted ja ettevõtjad kasutada kurjalt praegust monopolset seisundit ülikõrge kasumi saamiseks hindade põhjendamatult suure tõusu arvel, vaatamata sellele, et turukonjunktuur seda võimaldab.

Ettevõtted on vabanenud tsentraalse plaanimajanduse survest, mis suunas üha rohkem toota (ka ekstensiivse arengu ja tootmistegurite kasutamise efektiivsuse halvenemise tingimustes), aga samal ajal on nad kaotanud ka tsentraalsel jaotamisel põhinenud materiaaltehnilise varustamise ja toodangu turustamise võimalused. Traditsioonilised varustus-turustussuhted on oluliselt nõrgenenud. Samal ajal pole hulgikaubandus ja tekkiv turg veel sel määral arenenud, et kindlustada ettevõtete häireteta varustamist. Enamikul tootmis-ettevõtetel on toorme, materjalide, pooltoodete muretsemise praegu ja ka edaspidi ülejõukäivaks probleemiks, seetõttu sagenevad töösei-

sakud, väheneb toodang ja kaubavaru. Samal ajal on hindade kiire tõusu tõttu tekkinud töötasude tõstmise vajadus, mida aga omakorralda pidurdab ebaefektiivne töö seoses seisakutega jm. põhjustel.

Milline on väljapääs? Kahtlemata on riiklikul tasandil oluline teha kõik selleks, et lõplikult üle minna turusuhetele. Senised kõhklevad, vanu struktuure alalhoidvad ja uusi pidurdavad sammud ainult pikendavad üleminekuperioodi ja süvendavad kriisi veelgi.

Senistel riiklikel ettevõtetel on vaja teha valik: kuidas ja milises ettevõtluse vormis edaspidi oma tegevust jätkata. Arvestades maailma ettevõtluse praktikat, on valdavaks ettevõtluse vormiks aktsiaselts: riikliku, era- ja segaomandina. Arvestades sujuvama ülemineku vajadust, kasutatakse üleminekuvormina rendiettevõtte (Tartu Aparaaditehas jt.) ja rahvaettevõtte ("Norma" jt.) vormi. Eraettevõtluse areng on alles ees, see toimub seoses erastamisprotsessi käivitumisega. Järjest rohkem levivad ühistud, eriti põllumajanduses.

Omandi ja ettevõtluse vormi valiku kõryal on oluline ratsionaliseerida ja ümber korraldada seniseid, käsumajanduse tingimustes kujunenud tootmis- ja juhtimisstruktuure. Siinjuures tuleks lähtuda decentraliseerimise ja demokratiseerimise põhimõttest. On juba rohkesti efektiivsete ümberkorralduste näiteid. Ühena neist tooksin Tartu tootmiskoondises "Estiko" tehtud muudatusi. Seal loodi rida iseseisvaid ettevõtteid endiste allüksuste baasil. Sellega kasvas allüksuste majanduslik huvi tootmistulemuste vastu, kujunesid kaubalis-rahalsed suhted loodud ettevõtete vahel ja paranes oluliselt tootmise efektiivsus, samal ajal vähenes tunduvalt juhtimispersonali arvukus. Loodi tingimused aktsiaseltside loomiseks ja sellega on alustatud. Nii sugused radikaalsed muudatused pole paljudele suure ettevõtetele seni veel vastuvõetavad. Oluliseks takistuseks on püüd säilitada vanu tootmis- ja juhtimisstruktuure, lootus veel kuidagi vanaviisi hakkama saada. Tundub, et konservatiivsus neis küsimustes ainult pikendab nende ettevõtete raskusi.

Ettevõtte saab uutest majandamistingimustes üleminekuperioodil turumajandusele paremini toime, kui ta:

- suudab paindlikult ja küllalt kiiresti muuta oma toodangut, suurendada või vähendada teatud tooteliikide valmistamist olenevalt turu nõudlusest;

- suudab kindlustada stabiilselt kõrge kvaliteedi, kauba hea välimuse, vajaliku reklaami, operatiivsuse turustamisel ja teenindamisel;

- suudab ise teenida kasumit (investeeringuteks, dividendideks jm.), suurendades toodangu läbimüüki ja vähendades tootmiskulusid;

- suudab uuendada tootmis-tehnilist baasi ja rakendada efektiivselt uusi tehnoloogiaid;

- suudab ette valmistada ja rakendada kõrge kvalifikatsiooniga, teo- ja otsustusvõimelist kaadrit ettevõtte kõikidel tegevusaladel;



- kasutab nüüdisaegseid infotöötlus- ja sidevahendeid, mis võimaldavad operatiivselt analüüsida olukorda ja sekkuda vajadusel protsesside juhtimisse;

- arendab uusi suhteid sise- ja välisturul, mis põhinevad ottesidemetel ja mille puhul vastutus kokkulepete täitmise eest lasub täielikult lepingupartneritel.

Mitmesuguste kokkulepete täitmata jätmist ettevõtete poolt tuleb praeguses olukorras sageli ette, see on diskrediteerinud neid tellijate silmis ja vähendanud nende mainet turul. Ebakindlus takistab kahtlemata ekspordisidemeteloomist isegi siis, kui muud tehnilised ja majanduslikud tingimused neid võimaldaksid.

**Kokkuvõttes** on üleminek käsumajanduselt turumajandusele alanud väga raskete majanduslike tagajärgedega ja viinud majanduse tervikuna ja enamiku ettevõtteid sügavasse kriisi. Sellest kriisist väljumine on võimalik ainult radikaalsel turumajandusele üleminekul.

Selles protsessis on väga olulisel kohal ettevõtetus, luues uusi võimalusi senise tootmispotentsiaali kasutamiseks ja kohandamiseks uute tingimustega, samuti turu infrastruktuuris, uusi tootmis-, teenindus-, kaubandus-, pangandus- jt. ettevõtteid. Tundub aga, et üleminekuks turumajandusele on sellest ikkagi vähe, turul ei teki vajalikku konkurentsi enne, kui sinna jõuavad arenenud turumajandusega riikide tootjad. Seega me jõuaksime reaalse konkurentsi ja turumehhanismi tegeliku funktsioneerimise faasi, mis sunniks ka meie ettevõtteid kiiremini kohanema ja konkurentsivõitluses oma eluõigust tagama. Riik peaks seda protsessi juhtima nii, et konkurents ei kujuneks hävitavaks meie ettevõtlusele.

Majanduse ja ettevõtluse õpetamise seisukohalt on oluline ettevõtteökonoomika ehk ettevõtte majandusõpetuse ainevald: ettevõtte majandustegevuse uurimine, seletamine, analüüs, prognoosimine, eesmärkide püstitamine, nende saavutamiseks alternatiivsete teede valiku jne. küsimused omandavad turumajandusele üleminekul sügavama sisu ja elulise tähtsuse.

## ESTNISCHES UNTERNEHMEN TRETEN IN DIE ÜBERGANGSPERIODE EIN

Udo-Rein Okk

Zusammenfassung

Die Wirtschaftsbedingungen verändern sich zuerst durch die Eigentumsreform, neue Untersuchungsreformen, Steuern, Preispolitik usw. Beim Übergang von der Direktivwirtschaft zur Marktwirtschaft haben die Betriebe viele Schwierigkeiten. Zusammengefaßt:

langsameres Entstehen von marktwirtschaftlichen Strukturen, Streben der Unternehmen, die alte Stabilität zu erhalten und einige, auf die Erneuerung der Wirtschaft gerichtete Schritte der staatlichen Unternehmenspolitik zu bremsen.

Für die Beschleunigung des Übergangsprozesses ist meines Erachtens notwendig, die intensive Entwicklung des Unternehmens. Alle Betriebe müssen zuerst wählen, welche Unternehmungs- und Eigentumsformen sie jetzt und in der Zukunft brauchen. Bevorzugt ist die Aktiengesellschaft. Als Übergangsform braucht man Pacht- und Volksbetriebe und andere. Wesentlich ist die Rationalisierung der Produktions- und Leitungsstrukturen durch Dezentralisierung und Demokratisierung. In Estland haben wir einige Beispiele, wie die Betriebe die Strukturen mit Erfolg rationalisiert haben. In Tartu hat die Produktionsgesellschaft "Estiko" alle Abteilungen zu den eigenbilanzierenden Einheiten reorganisiert und danach eine Aktiengesellschaft für alle Produkte auf den Markt gebracht. "Estiko" hatte die Zahl von Beamten und Leitern auf 150-180 herabgesetzt. Die Erneuerungen helfen "Estiko" besser und schneller in Marktökonomie zu integrieren.

Die Betriebe haben wenig Marktinformationen und sie wissen nicht, welchen Weg sie auf den Markt gehen müssen.

In Estland gibt es sehr wenig Konkurrenz zwischen Produktionsbetrieben, deshalb sind mehrere Betriebe Monopolisten. Man muß den Außenhandel entwickeln und ausländische Firmen auf den estnischen Markt rufen. Dann gäbe es Konkurrenz und alle Betriebe müßten sich intensiver reformieren.

## **ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В ПЕРИОД ПЕРЕХОДА К РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ**

**Удо-Рейн Окк**

**Резюме**

Дается оценка существующему положению в предпринимательстве в Эстонской Республике. В процессе перевода экономики от центрального планирования и распределения к рыночной экономике сделаны первые шаги. Появились новые, более благоприятные условия хозяйствования, создания новых и реорганизации действующих предприятий. На основе новых законов Республики (законы собственности, предпринимательства, налогов, ценообразования и др.) активизировались предприниматели. Перед государственными предприятиями встал вопрос о выборе форм предпринимательства: какую из них применить при

реорганизации предприятий? Акционерные общества и арендные предприятия создаются наиболее часто. Но дело не только в изменении формы, необходимо изменить и содержание. Здесь возможности создания новых отношений открываются при децентрализации и демократизации управления на действующих крупных предприятиях. На базе внутрихозяйственного хозрасчета целесообразно создать на предприятиях товарно-денежные отношения между подразделениями основного и вспомогательного производства. Разумная децентрализация укрепляет предприятие, создает заинтересованность коллективов, цехов и подразделений, дает им возможность хозяйствовать самостоятельно, принимать решения и отвечать за результаты деятельности.

Как показывает практика, предприятия в условиях перехода на рынок работают успешно, когда они:

- приобретают гибкость, способность изменять номенклатуру выпускаемых изделий в зависимости от спроса на рынке;
- сумеют обеспечить высокое качество выпускаемой продукции, необходимую рекламу, оперативность при сбыте и обслуживании изделий;
- сумеют обеспечить финансирование (за счет прибыли и банковских ссуд) инвестиций в обновление производственно-технической базы, эффективно применить новые технологии и оборудование;
- подготовят кадры согласно новым требованиям: для работы в условиях рынка и конкуренции;
- применяют современные средства обработки информации и связи, которые позволяют оперативно принимать управленческие решения с учетом ситуации;
- создают прямые связи на внутреннем и экспортном рынке с потребителями и поставщиками и обеспечивают выполнение договоров.

## НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ “ПОЛОЖЕНИЯ О БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЁТЕ” ЭСТОНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

Велло Ярве

Экономика Эстонской Республики интегрируется в структуру международных отношений. Сопровождавшаяся этим процессом реорганизация экономики предполагает кардинальное приспособление ныне действующей, несоответствующей международным стандартам системы учета бухгалтерскому учету, сложившемуся в зарубежных странах в рыночных условиях. Для этого было выработано и утверждено постановлением правительства Эстонской Республики за № 142 от 6 июля 1990 г. “Положение о бухгалтерском учете”, которое упорядочивает методику бухгалтерского учета и отчетности по международно признанным принципам. Положением регламентируются порядок документирования хозяйственных операций, записи в бухгалтерские регистры, учет средств и расчетов, а также порядок составления и представления отчетности. Работу по бухгалтерскому учету направляет Служба бухгалтерского учета при Министерстве финансов Эстонской Республики.

Со времени вступления с 1 января 1991 г. данного положения в силу все указания Министерства финансов, Комитета статистики и других центральных органов СССР, регламентирующие организацию бухгалтерского учета и отчетности и вступающие с этим положением в противоречие, считаются недействительными. Юридические лица, обязанные вести бухгалтерский учет, при организации учета исходят прежде всего из положения и других нормативных актов Эстонской Республики, из своего устава и методических рекомендаций Службы бухгалтерского учета.

Организация бухгалтерского учета возлагается на руководителя предприятия, который отвечает за это в установленном законодательством Эстонской Республики порядке. Для выполнения этого задания руководитель может действовать альтернативно: организовывать на предприятии отдел бухгалтерского учета, возглавляемый главным бухгалтером, пользоваться услугами бухгалтерской фирмы или внештатного аттестированного специалиста в области бухгалтерского учета по договору. Ме-

тодика ведения и постановка бухгалтерского учета стали значительно самостоятельными.

Существующее до сих пор строго централизованное руководство учетной работой заменили организацией учета на основе внутренних предписаний бухгалтерского учета. Во внутренних предписаниях должны быть отражены сборник регламентирующих бухгалтерский учет государственных нормативных актов, которые не противоречат положению по бухгалтерскому учету; инструкции, методические материалы и рекомендации Службы бухгалтерского учета, а также материалы по постановке учета, разработанные на предприятии. Каждое юридическое лицо, обязанное вести учет, регулирует внутренними предписаниями следующие узловые вопросы ведения бухгалтерского учета и отчетности:

- ввод в действие порядка документирования экономических операций (какие документы применять, в скольких экземплярах составлять, кто их подписывает и т.д.) и схемы документооборота;

- утверждение порядка оформления бухгалтерских регистров (разрешены мануально составленные или напечатанные на компьютере документы, документы на считываемых микрофильмах, на перфокартах и перфолентах, дискетах, магнитных лентах и других носителях информации, которые могут быть воспроизведены в компьютере), а также порядка составления и представления внутренней отчетности;

- исходя из финансовой стратегии и тактики, каждое предприятие устанавливает внутренние амортизационные нормы по различным видам основных средств в пределах интервалов амортизационных норм, установленных Министерством экономики Эстонской Республики для видов основных средств, а также порядок списания малоценных средств. В балансе отражаются основные и малоценные средства по остаточной стоимости (отдельно стоимость приобретения и износ), а на счетах бухгалтерского учета — по стоимости приобретения;

- составление плана синтетических счетов (исходя из плана счетов, разработанного Службой бухгалтерского учета) и их максимальная разбивка по аналитическим счетам, гарантирующая получение нужной информации для управления предприятием;

- определение порядка инвентаризации ценностей, составления и анализа месячных и квартальных бухгалтерских отчетов;

- составление перечня специальных (резервных) фондов, формируемых за счет прибыли (после оплаты подоходного налога), и порядка их формирования.

Положением о бухгалтерском учете вводятся в практику учета новые понятия: коммерческая тайна и ценность фирмы.

Объектом коммерческой тайны в бухгалтерском учете является информация о деловых связях, подразделениях предприятия и затратах на изготовление продукции, а также о рентабельности, калькуляциях себестоимости продукции, ценообразовании, финансовой стратегии и тактике предприятия. Все должностные лица обязаны хранить коммерческую тайну.

Ценность фирмы — это сумма, на которую фактическая покупная цена предприятия или его части превышает сумму, по которой эти средства учитывались в бухгалтерских регистрах продавца. Ценность фирмы берется покупателем на учет на счете 04 “Нематериальные активы” и амортизируется в течение 10 лет.

Основательно изменяется объем и состав бухгалтерского отчета. Бухгалтерский отчет за хозяйственный год состоит из баланса, отчета о прибыли (см. рис. 1), отчета о финансовом состоянии и приложении. Длительность хозяйственного года — календарный год. С разрешения Министерства финансов Эстонской Республики хозяйственный год предприятия может длиться с 1 мая по 30 апреля, с 1 июля по 30 июня, с 1 октября по 30 сентября. В случае создания или ликвидации предприятия отчетный период может длиться до 15 месяцев. Бухгалтерский отчет должен быть составлен и утвержден в течение трех месяцев по истечении хозяйственного года предприятия. Его заверенная копия представляется Департаменту статистики Эстонской Республики не позднее четырех месяцев по истечении хозяйственного года предприятия.

При выработке формы баланса стремились достичь, с одной стороны, его максимальной информационности (т.е. большего расчленения отдельных показателей отчета), с другой, лаконичности (т.е. объединения отдельных показателей отчета).

Отчет о финансовом состоянии содержит информацию об источниках оборотного капитала, использовании, приросте, а также об изменениях оборотного капитала по данным баланса (изменения начальных и конечных остатков балансовых записей).

В приложениях к бухгалтерскому отчету содержится информация о платежах, распределении чистой прибыли, капитальных вложениях и инвестициях по видам, дебиторской и кредиторской задолженности, о видах акций и паевых взносах, об основных средствах и начисленной амортизации, специальных фондах, забалансовых счетах и изменениях, происшедших в методике учета не предприятия не менее, чем за два последних хозяйственных года.

Реорганизация бухгалтерского учета как сложного и пос-

Приход от реализации изготовленной продукции, от выполненных работ, оказанных услуг (в т.ч. полученная квартплата, аренда, поступления в жилищно-коммунальное хозяйство, за услуги по 1 обслуживанию детских садов и ясель и т.д.) и от продажи оборотных средств, включая указанные в п. 2, за исключением полученных на основании разрешения на деятельность. Здесь не показываются финансовые доходы (п. 6).

2 Налог с оборота (разница между поступившим и уплаченным налогом с оборота), акцизный налог, таможенный сбор (в госбюджет), разницы в ценах (в госбюджет или в местные бюджеты и фонды).

**ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ЗАТРАТЫ, РАСХОДЫ ПО РЕАЛИЗАЦИИ И УПРАВЛЕНИЮ.**

### ФИНАНСОВЫЕ РАСХОДЫ

Налоги и отчисления, кото-  
9 рые уменьшают сумму дохода,  
облагаемую по доходным налогом.

Суммы, которые увеличивают  
сумму дохода, облагаемую  
подходным налогом.

## 14 Чистая прибыль (убыток) предприятия.

Рис. 1. Схема отчета о прибыли.

ледовательного процесса в соответствии с международно признанными требованиями к бухгалтерскому учету происходит эволюционно. Так используется в переходный период действующий план счетов (утвержденный постановлением Министерства финансов СССР за № 410 от 28 марта 1985 г.), дополненный некоторыми новыми счетами по учету валюты, векселей и т.д., и отказались от счетов по учету использования прибыли, отгруженных товаров и т.д., ненужных в новых условиях.

Бухгалтерский учет по принципу двойной записи, предусмотренный положением по бухгалтерскому учету, гарантирует методически правильную разработку экономической информации всех юридических лиц, обязанных вести бухгалтерский учет, составление и представление обновленной отчетности в предусмотренном порядке.

В случае невыполнения положения по бухгалтерскому учету к юридическим лицам применяются предусмотренные законодательством Эстонской Республики санкции, в том числе наложение запрета на их деятельность.

## **ORGANISATION DER BUCHHALTUNG IN DER ESTNISCHEN REPUBLIK**

**Vello Järve**

**Zusammenfassung**

Im Artikel werden die Umgestaltungsfragen des geltenden Buchhaltungssystems entsprechend den Anforderungen der internationalen Buchhaltungsnormen aufgrund der von der Estnischen Republik bestätigten "Grundverordnung der Buchhaltung" behandelt.

Es werden allgemeine Prinzipien der Rechnungsgestaltung, die durch die innerbetrieblichen Vorschriften reglementierenden Grundfragen in der Arbeit der Rechnungsgestaltung, ebenso der Umfang des Buchhaltungsberichtes und die Zusammenstzung vorgelegt.



# О МЕТОДИКЕ ЭКСПРЕСС-АНАЛИЗА ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Валерий Волков

Производственное предприятие представляет собой сложную, развивающуюся и целостную систему, которой присущи пропорции закономерного развития. Что следует понимать под пропорциями? По нашему мнению, это соотношения между изменениями показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Например, пропорция между темпом роста реализованной продукции и темпом роста прибыли.

Нарушение пропорций свидетельствует об ухудшении финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Это обстоятельство принято за основу при экспресс-анализе, который не следует путать с оперативным анализом. Характерной чертой оперативного анализа является высокая частота её проведения и незначительная длительность анализируемого периода (например, час, смена, день). Характерной чертой экспресс-анализа является быстрота (относительно небольшие затраты времени на сам анализ) и дешевизна. Например, можно взять данные за месяц провести анализ в сжатые сроки, чтобы возможно быстрее дать оценку финансово-хозяйственной деятельности. Но это будет "грубый" анализ, т.к. невозможны углублённые выводы. Понять сущность экспресс-анализа поможет также следующий пример. Врач, осматривая больного, может на основе таких показателей, как давление, пульс, температура и др. поставить предварительный диагноз его здоровью. Но не всегда можно точно сказать, чем он болен (нужен углублённый анализ — больной сдаёт анализы).

Оперативный и экспресс-анализ иногда могут совпадать. Например: завод работает в три смены, наблюдается отставание, необходимо увеличить выпуск продукции. Анализируя результаты 1-ой и 2-ой смен, формируется задание 3-ей смене. Здесь сочетаются большая частота и относительно "грубый" анализ.

Основой экспресс-анализа может являться моделирование пропорций роста в форме неравенств индексов (темпов роста)

основных экономических показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятия.<sup>1</sup>

Начальным этапом анализа является упорядочение индексов исходных количественных параметров. Для этого из основных показателей формируется нормаль: упорядочим показатели по темпу роста (тот, который должен расти быстрее всех, ставится на 1-ое место, который медленнее — соответственно рангом ниже и т.д.). При разработке правил упорядочения следует исходить из того, что все количественные показатели хозяйственной деятельности можно отнести к результатам, затратам и ресурсам [1, с.30]. Соглашаясь с мнением проф. У.И.Мересте, что относительно более конечные параметры должны расти быстрее, чем менее конечные, и исходя из общетеоретических, логических соображений, предлагается при упорядочении темпов роста количественных параметров пользоваться следующей схемой [1, с.31] (стрелка указывает направление снижения темпа роста):

Результаты → Затраты → Ресурсы (РЗР).

Возьмём следующие показатели: прибыль (В), продукция (П), производственные основные фонды (Ф), численность ППП (Р). Расставив их по принципу (РЗР), мы получили такую последовательность:

$$В > П > Ф > Р \quad (1, 2, 3, 4).$$

Эта последовательность будет считаться нормативной (назовём её экономической нормалью). Сравнивая фактические темпы роста, допустим, что мы получили следующую последовательность:

$$В > Ф > Р > П \quad (1, 3, 4, 2).$$

Для обобщающей количественной характеристики степени отклонения фактических соотношений от нормативных можно использовать общезвестные коэффициенты Спирмэна, Кендэла, Фехнера. Применим в нашем примере формулу Фехнера :

$$P = \frac{c - m}{c + m},$$

где  $c$  - количество отклонений нормативных и фактических значений от средней арифметической в одну сторону,  
 $m$  - количество отклонений от средней арифметической в разные стороны.

---

<sup>1</sup> Подробнее см. в [1-5].

У нас средняя арифметическая = 2,5  $\left(\frac{1+2+3+4}{4}\right)$

$$\left. \begin{matrix} c = 2 \\ m = 2 \end{matrix} \right\} \rightarrow r = \frac{2-2}{2+2} = \frac{0}{4} = 0.$$

Значение коэффициента ноль указывает на слабую связь между нормативными и фактическими пропорциями, т.е. хозяйственную деятельность предприятия следует оценить как неудовлетворительную. Кроме указанных можно использовать один из показателей, рассчитываемых по формулам (4; 5; 6; 7; 8; 9; 10), где  $R$  - обобщающий показатель степени отклонения;

$i$  - порядковый номер (ранг) индекса в исходном упорядоченном ряду;

$i'$  - фактический ранг индекса исходного ряда;

$d_i$  - ранговая разность ( $d_i = i - i'$ );

$D$  - максимально возможная сумма ранговых разностей

$$(D = \sum_{i=1}^n / (n - 2i + 1));$$

$n$  - количество индексов в исходном ряду.<sup>2</sup>

Определить "лучший" из возможных обобщающих показателей довольно сложно. Следует отметить, что наименьшая трудоёмкость вычислений наблюдается при использовании формулы (4), а наиболее привычные значения показателя  $R$  будут получены в случае применения формул (6) и (8). Необходимо также иметь в виду, что при использовании коэффициентов Спирмена, Кендела и Фехнера положительным считается приближение значения показателя  $R$  к максимуму (+1), в отличие от показателей, рассчитанных по формулам (4-10), где положительным является приближение к минимальному значению.

Хочется подчеркнуть, что в ходе экспресс-анализа вырабатывается предварительный "диагноз", который в дальнейшем должен уточняться по мере углубления анализа.

Экспресс-анализ по существу представляет значительно упрощённый вариант методики комплексного анализа экономической эффективности хозяйственной деятельности, разработанной под руководством проф. У.И. Мересте.

<sup>2</sup> Формулы (4; 5; 6; 7; 9; 10) приведены в работе [1].

Таблица 1

**Сводная таблица значений  
различных обобщающих показателей  
пропорциональности**

Показатель	Верхний и нижний пределы значения показателя
1. Коэффициент Спирмэна	$-1 < R < 1$
2. Коэффициент Фехнера $R = \frac{G-H}{G+H}$	$-1 < R < 1$
3. Коэффициент Кендела	$-1 < R < 1$
4. $R = \frac{\sum_{i=1}^n  d_i }{n}$	$0 \leq R \leq D$
5. $R = \frac{\sum_{i=1}^n  d_i }{n}$	$0 \leq R \leq \frac{D}{n}$
6. $R = \frac{\sum_{i=1}^n  d_i }{\sum_{i=1}^n i}$	$0 \leq R < 1$
7. $R = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n  d_i ^2}{n}}$	$0 \leq R < \bar{i}$
8. $R = \frac{\sum_{i=1}^n  d_i }{D} = \frac{\sum_{i=1}^n  d_i }{\sum_{i=1}^n (n-2i-1)}$	$0 \leq R \leq 1$
9. $R = \frac{\sum_{i=1}^n \frac{i^2}{i}}{\sum_{i=1}^n \frac{i^2}{i}}$	$1 \leq R < 2n$
10. $R = \frac{\sum_{i=1}^n \frac{i^2}{i}}{n}$	$1 \leq R < 2$

### Литература

1. Альвер Я.П. Экспресс-анализ хозяйственной деятельности на основе изучения пропорций роста // Тез. докл. межреспуб. науч. конф. "Проблемы совершенствования методов учета и экономического анализа в новых условиях хозяйствования". Секция анализа хозяйственной деятельности. — Рига, 1988. — С. 30-32.
2. Альвер Я.П., Альвер Л.А. О комплексной экспресс-оценке динамических пропорций при анализе хозяйственной деятельности //

- Тез. докл. межресп. науч. конф. "Совершенствование учета и анализа эффективности производства". — Рига, 1990. — С. 113-114.
3. Альвер Я. Об анализе народнохозяйственных динамических пропорций // Тез. докл. респуб. научно-практической конф. "Проблемы развития хозрасчета". — Тарту, 1990. — С. 104-105.
4. Альвер Я.П. Экономическая диагностика и экспресс-анализ на промышленном предприятии // Тез. докл. респ. научно-практической конф. "Проблемы учета, контроля и экономического анализа в новых условиях хозяйствования". — Душанбе, 1990. — С. 60-61.
5. Альвер Я.П., Розенберг А.Д. Об использовании пропорций роста в экономической диагностике // Бухгалтерский учет. — 1989. — № 8. — С. 56-58.

## FINANTSMAJANDUSTEGEVUSE EKSPRESSANALÜÜSI MEETODIST

Valeri Volkov  
Resümee

Artiklis on käsitletud ekspressanalüüsi kasutamisvõimalusi ettevõtte finantsmajandustegevuse operatiivsel analüüsimisel. Analüüsi meetodi eelisteks loeb autor meetodi suhtelist lihtsust ja odavust. Ekspressanalüüsi raamides viiakse läbi ettevõtte majandustegevuse diagnoos ning hinnatakse ettevõtte arengupotentsiaali.

## ÜBER DIE METHODIK DER EXPRESS-ANALYSE FINANZWIRTSCHAFTLICHER TÄTIGKEIT

Valeri Volkov  
Zusammenfassung

Die Ausnutzung der Methodik der Ekpress-Analyse durch ge-regelte Proportionen des Wachstums hauptsächlich ökonomischer Kennziffern gibt schnell die Gesamtbewertung der Wirtschaftstätigkeit. Für verallgemeine Charakteristik der Proportionalitätskenn-ziffern gebraucht man Koeffizienten von Spirmen, von Kendel, von Vehner u.s.w.

Im Artikel sind Vorzüge und Mängel dieser Koeffizienten und auch Empfehlungen in der Ausnutzung gezeigt.

# RENTAABLUS

## ÜLEMINEKUL TURUMAJANDUSELE

Aavo Otsar,

Andres Nahk

Turumajandusele üleminek on meie majanduse arengu seisukohast vältimatult vajalik. Seda on tõestanud nii teooria kui praktika.

Turumajanduse kõige olulisem eeldus on vabaturg. Kaupadena võivad siin esineda põhimõtteliselt kõik hüved, millele on olemas maksuvõimeline nõudmine. Iga hüveliid esineb oma spetsiifilisel turul, kuhu on ligipääs igal vastava kauba pakkujal ja soovijal.

Tavalisele kodanikule on turumajanduses tähtsaimad toidu- ja tööstuskaupade ning teenuste turud. Temale on tähtis ka töö- ja tööjõuturg. Selle kaudu realiseerib ta oma töövoimet ja saab põhilise sissetuleku.

Ettevõtjatel on lisaks sellele tegemist veel kapitali, kinnisvarade, aktsiate, töövahendite, tooraine, maa, loodusvarade jne. turgudega.

Turumajanduse kõige tähelepanuväärsem omadus on tema isereguleeriv hinnakujundus. See toimib kauba nõudmise ja pakkumise vahekorra toimel. Just selline hinnakujundus ongi lähtealus, mis tagab turumajanduse võrratult kiirema reageerimise elu muutuvatele nõuetele nii kauba hulga, nomenklatuuri kui kvaliteedi poolest, võrreldes käsumajandusega.

Kui kauba hind on madal, siis pakutakse seda vähe. Kui kauba hind tõuseb, suureneb pakkumine, sest iga müüdud kaubatükk annab siis rohkem kasumit. Kui hind tõuseb veelgi, lastakse käiku kõik reservid ja hakatakse vajadusel ka uusi tootmisvõimsusi ehitama.

Tootja on huvitatud sellisest toodangu hinnast, mis tagaks vajaliku rentaablu, et arendada tootmist ja rahuldada töötajate sotsiaalsed vajadused.

Turumajanduses kuulub hinnakujundus tootja tasandil ärisaladuse valdkonda. Hinnad tuleb kujundada aga sellised, mis võimaldavad edukalt konkureerida kaubaturul ja samal ajal tagada vajaliku tootmise efektiivsuse, eeskätt rentaablu.

Rentaablus ( $R$ ) on finantsplaneerimise tähtsamaks lähtepunktiks.

Ettevõtte finantstulemus -- kasum ( $P$ ) toodangu realiseerimisest

ja kulud ( $S$ ) kujunevad erinevate toodete näitajate summana ( $\sum_{j=1}^m$ ).  
 Sel juhul on ettevõtte kulurentaablus

$$\bar{R}_S = \frac{\sum_{j=1}^m P_j}{\sum_{j=1}^m S_j}.$$

Kui toote rentaablus on  $R_{Sj} = \frac{P_j}{S_j}$ , siis ettevõtte rentaablus

$$\bar{R}_S = \frac{\sum R_{Sj} \cdot S_j}{\sum S_j}.$$

Korrutades need näitajad 100-ga, näeme, palju kasumit annab keskmiselt iga kulutatud 100 rubla.

Rentaabluse analüüsi lähtevalemid on järgmised:

$$\sum_{j=1}^m P_j = \bar{R}_S \cdot \sum_{j=1}^m S_j \quad \text{või} \quad I_{\sum P} = I_{\bar{R}_S} \cdot I_{\sum S};$$

$$\sum_{j=1}^m P_j = \sum_j \sum_i q_i P_i \quad \text{ja} \quad \sum_{j=1}^m S_j = \sum_j \sum_i q_i S_i,$$

kus  $q$  — realiseeritud toote kogus;  
 $I$  — kulud tootele rublades;  
 $P$  — toote kasum rublades. }  $s + p = h$  — hind.

Kuna indeksit  $I_{\bar{R}_S}$  saab esitada kahe indeksina, siis indeksvalemil on järgmine kuju:

$$I_{\sum P} = I_{\bar{R}_S}^{Rs} \cdot I_{\bar{R}_S}^S \cdot I_{\sum S}.$$

Täieliku ülevaate saamiseks tootmise eri külgedest tuleks lisaks eeltoodule arvutada veel järgmised rentaabluse näitajad:

— realiseeritud toodangu ( $N$ ) rentaablus:

$$\bar{R}_N = \frac{\sum P_j}{\sum N_j};$$

— põhivahendite ( $F$ ) rentaablus:

$$\bar{R}_F = \frac{\sum P_j}{\sum F_j};$$

— käibevahendite ( $K$ ) rentaablus:

$$\bar{R}_K = \frac{\sum P_j}{\sum K_j}$$

$$I_{\bar{R}_{F+K}} = I_{\bar{R}_F} \times I_{\bar{R}_K};$$

— tööjõu ( $A$ ) rentaablus:

$$\bar{R}_A = \frac{\sum P_j}{\sum A_j}$$

Tootmise keskmise kulurentaabluse ja tootmisfondide keskmiste rentaabluste vahel on järgmine seos:

$$\bar{R}_S = \frac{\sum S}{\sum F + K} = \bar{R}_{F+K},$$

$$\text{kuna } \frac{\sum P}{\sum S} \times \frac{\sum S}{\sum F + K} = \frac{\sum P}{\sum (F + K)}.$$

$$I_{\bar{R}_S} \times I_{\sum S} : I_{\sum (F+K)} = \frac{I_{R_K} \times I_{\sum S}}{I_{\sum (F+K)}} = I_{\bar{R}(F+K)}.$$

Viimane avaldis peab olema seostatud tootmise kulumahukuse ( $S_m$ ) ja fonditootlusega ( $F_t$ ). Saame rentaabluse järgmise mudeli:

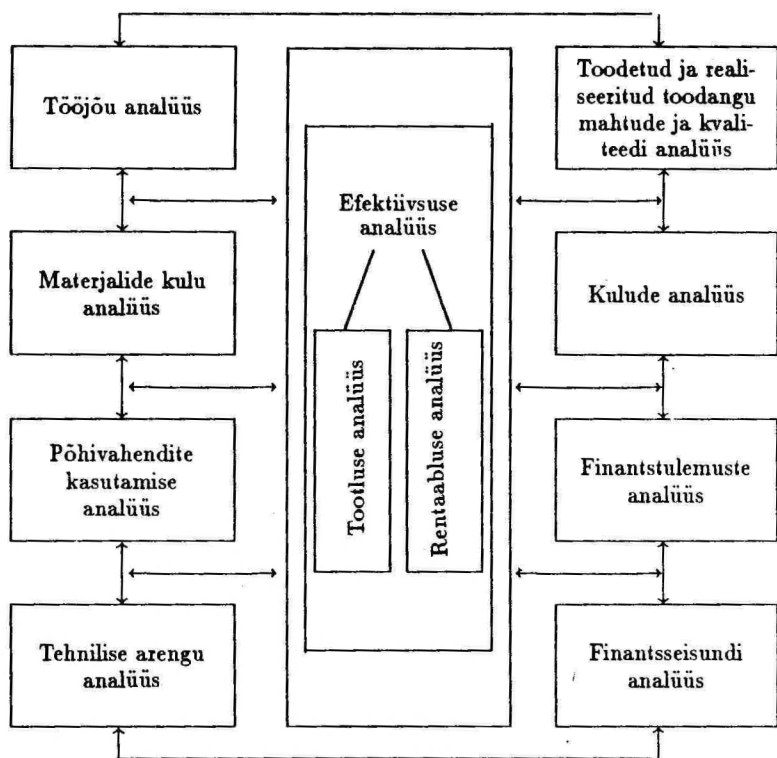
$$\bar{R}_{F+K} = \frac{\sum P}{\sum S} \times \frac{\sum S}{\sum N} \times \frac{\sum N}{\sum (F + K)} = \bar{R}_S \times \bar{S}_m \times \bar{F}_t;$$

$$\frac{\sum S}{\sum N} = \bar{S}_m; \quad \frac{\sum N}{\sum (F + K)} = \bar{F}_t.$$

Tootmise majanduslik efektiivsus ettevõttes leitakse, kui tegevuse tulemusnäitaja jagada kuludega. Efektiivsusnäitajaid on võimalik arvutada mitmeid ja nad on kõik suhtnäitajad. Nende abil on võimalik teha efektiivsuse süvaanalüüsi, et leida reserve tootmise intensiivsuse tõstmiseks.

Joonisel 1 toome ettevõtte efektiivsuse kompleksanalüüsi, sh. rentaabluse seoses teiste analüüsi osadega.





Joonis 1. Tootmise analüüsi kompleksanalüüsi skeem.

Efektiivsuse analüüsil ja teiste tegevuskülgede analüüsil on järgmised erinevused.

1. Kui üldise analüüsi eri osad sisaldavad vastava tegevuskülje spetsiifilisi uurimusi, siis efektiivsuse analüüsimisel laieneb uurimuste valdkond nende tulemuste ja kulude kujunemise kompleksuurimisele, mis tekivad erinevates tootmisüksustes. Efektiivsuse kontroll on seega sillaks erinevate tootmisüksuste vahel. Seejuures on vaja silmas pidada, et tegurite põhjuslikud seosed toimivad nii tootmisüksuse sees kui ka vahel ning nende uurimine võimaldab välja tuua efektiivsuse suurendamise reserve.

2. Efektiivsuse analüüsi põhiosaks on tulemuste ja kulude seosed. Teistes analüüsi osades on nimetatud seostel samuti teatud tähtsus, kuid nendega ei piirduta.

Efektiivsuse kompleksanalüüsis on vaja seostada tootluse ja rentaablu näitajaid. Tootluse näitajad kui tööprotsessi efektiivsuse näitajad ja rentaablu näitajad kui väärtuse loomise protsessi efektiivsuse näitajad iseloomustavad tootmise ja selle arengu efektiivsuse

taset. Efektiivsuse analüüsimiseks on vaja koostada nende näitajate süsteem, mis kujutab endast teistes analüüsi osades kasutatavate põhinäitajate seoste maatriksit. Esitame selle tabelis 1.

Tabel 1

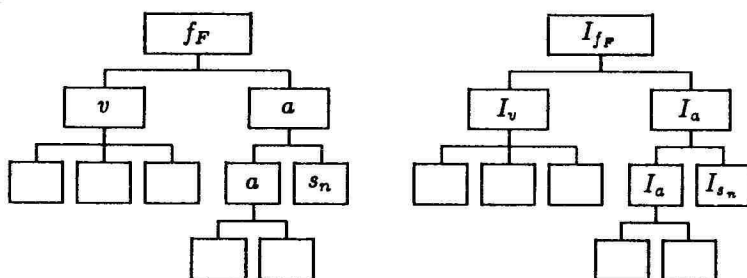
Efektiivsusanalüüsi näitajad

Tulemus-näitajad		Tööprotsessi näitajad	Väärtuse protsessi loomise näitajad
Kulu-näitajad		Toodetud või realiseeritud toodang ( $N$ )	Tegevuse tulemus — kasum ( $P$ )
Jooksvad kulud	Tööjõud ( $A$ ) või palgafond ( $T$ )	$\frac{N}{A} = v$ Tööviljakus $\frac{N}{T} = t$ Palgatootlus $\frac{F}{A} = f_v$ Fondivarustatus	$\frac{P}{A} = R_A$ Tööjõu rentaablus $\frac{P}{T} = R_T$ Palga rentaablus
	Fondid ( $F + K$ )	$\frac{N}{F+K} = f_t$ Fonditootlus (põhi- ja käibefondid)	$\frac{P}{F+K} = R_{F+K}$ Fondirentaablus (põhi- ja käibe-fondid)
	Käibefondid ( $K$ ), sh. materjalid	$\frac{N}{K} = k_s$ Käibesagedus	$\frac{P}{K} = R_K$ Käibefondide rentaablus
	Põhifondid ( $F$ )	$\frac{N}{F} = f_F$ Põhifondide fonditootlus	$\frac{P}{F} = R_F$ Põhifondide rentaablus
	Toodetud või realiseeritud toodangu omahind ( $S$ )	$\frac{N}{S} = k_t$ Kulutootlus	$\frac{P}{S} = R_S$ Omahinna rentaablus

$$P : N = R_N \text{ — Tootmise mahu rentaablus}$$

Järgnevalt esitame efektiivsuse näitajate vahelised tüüpilised seosed.

1. Analüüsi lähtepunktiks on tööviljakus ( $v$ ). Tööviljakust on võimalik liigendada fonditootluse ja fondivarustatuse näitajate abil, mida saab edasi süvendada. Toome need joonisel 2.



Joonis 2. Töövõljakuse näitaja liigendus.

Edasi liigendatakse põhiliselt põhifondide liikide järgi, arvestades vahetuste arvu.

2. Rentaaablus kui analüüsi lähtepunkt.

Fondirentaaablus leitakse järgmise valemi abil:

$$\begin{aligned}
 R_{F+K} &= \frac{P}{F+K} = \frac{P}{N} \times \frac{N}{F+K} = R_F \times f_F \\
 &= \frac{P}{S} \times \frac{S}{N} \times \frac{N}{F+K} = R_S \times S_K \times f_F
 \end{aligned}$$

kus  $P$  — kasum tuh. rbl;

$F+K$  — põhi- ja käibevahendite maksumus tuh. rbl;

$N$  — tootmise maht tuh. rbl;

$S$  — omahind tuh. rbl;

$R_N$  — tootmise mahu rentaaablus %;

$R_S$  — tootmisrentaaablus %;

$s_K$  — kulunorm %.

Vastavad indeksvalemid on järgmised:

$$I_{R_{F+K}} = I_{R_S} \times I_{s_K} \times I_{f_i}; \quad I_{R_{F+K}} = I_{F_N} \times I_{f_i} \quad \text{ja}$$

$$I_{R_N} = I_{R_S} \times I_{s_K}; \quad R_N = \frac{P}{N} = \frac{N-s}{N} = 1 - \frac{S}{N}.$$

Laialt on levinud arvamus, et turumajanduses toimib hinnakujundus stiihiliselt. Selline ettekujutus on aga ekslik. Toimib hindade eneseregulatsiooni süsteem, kus lihtne hindade üleskrivimine on makroökoonoomika seisukohalt ebaotstarbekas ja tulutu. Tootja on huvitatud hindade optimaalsest tasemest, et tunda ennast turul kindlalt mitte ainult täna, vaid ka homme. See süsteem on keeruline, seda ei saa lihtsustada ja see ei toetu üksnes firmasisesele infole, vaid haarab ka turu infrastruktuuride uurimist.

# **DIE RENTABILITÄT IM RAHMEN DES ÜBERGANGS ZUR MARKTWIRTSCHAFT**

**Aavo Otsar,**

**Andres Nahk**

**Zusammenfassung**

Der Übergang zur Marktwirtschaft ist von Standpunkt unserer Wirtschaftsentwicklung unbedingt. Das ist sowohl von Theorie als auch von Praxis bewiesen. Das bemerkenswerteste Merkmal der Marktwirtschaft ist das selbstregelndes Preisbildungssystem.

Der Hersteller ist interessiert am Preis, der die entsprechende Rentabilität garantieren könnte, um die Produktion zu entwickeln. Auf der Ebene des Herstellers gehört die Preisbildung zum Bereich des Geschäftsgeheimnisses.

Die Preise sollten so gebildet werden, um erfolgreich auf dem Markt zu konkurrieren und gleichzeitig entsprechende Effektivität zu sichern.

## РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ПРИ ПЕРЕХОДЕ К РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Ааво Отсар,

Андрес Нахк

Р е з ю м е

На современном этапе развития экономики на первый план выдвигается проблема использования таких форм и методов хозяйствования, которые способствовали бы в максимальной степени повышению эффективности производства.

Среди экономических методов, воздействующих на производство, важная роль принадлежит рыночной экономике.

Развитие экономики в настоящее время осуществляется с использованием таких экономических категорий, как цена, прибыль, рентабельность и др. Эти категории призваны создать необходимые условия для наиболее эффективной деятельности производственных коллективов.

Рентабельность — один из важнейших обобщающих стоимостных показателей эффективности производства, характеризующий окупаемость затрат, степень использования производственных ресурсов, внедрения новой техники и др.

# TÖÖKOKKULEPETE SÜSTEEM JA ÜLEMINEK TURUMAJANDUSELE

Kersti Meiesaar

Turumajandusele ülemineku majandussituatsioonis tekivad eeldused tööturu tekkimiseks. Tööturu kujunemisel ja funktsioneerimisel on oluline koht töökokkulepete süsteemil.

Nimetatud probleemistiku käsitlemisel tuleb alustada tööandja, töövõtja ning töökokkuleppe mõistete määratlemisest. Sotsialistlikus majandamissüsteemis polnud nende mõistete kasutamise järele vajadust, kuna aktsepteeriti riikliku reguleerimise prioriteeti. Üleminek turumajandusele tähendab aga riikliku reguleerimise tunduvat vähenemist. Töösuhete korraldamisel saavad valdavaks lepingulised suhted. Järelikult tekib lepingupoolte (tööandja, töövõtja), töökokkulepete süsteemi olemuse, tasandite, rakendamise mehhanismi jms. määratlemise ja seadusandliku fikseerimise vajadus. Töökokkulepete süsteemi rakendamisel turumajandusele ülemineku majandussituatsioonis tekib hulk spetsiifilisi probleeme, mille ennetav läbitöötamine aitab kaasa protsessi edasisele arengule.

Tööandja, töövõtja ning töökokkuleppe mõisted on esitatud Eesti Ametiühingute Teadus- ja Arenduskeskuse poolt väljatöötatud Eesti Vabariigi seaduse projektis sotsiaaltagatiste kokkulepetest ja töökokkulepetest (kollektiivlepingutest) [2]. Ülalnimetatud seadusprojekti järgi loetakse tööandjaks juriidiline ja füüsiline isik, kes vastavalt Eesti Vabariigi seadusandlusele palkab töövõtjaid teatud töö tegemiseks ning kelle juhtimise ja kontrolli all tööd tehakse.

Töövõtja on selline juriidiline ja füüsiline isik, kes vastavalt Eesti Vabariigi seadusandlusele teeb tööandjale tööd palga või muu tasu eest.

Töökokkuleppe on tööandjate ja töövõtjate vahel sõlmitud kirjalik dokument, milles reguleeritakse töösuhteid, tööohutuse ja töötajate sotsiaalse kaitse küsimusi.

Töökokkulepete süsteemi väljatöötamiseks ning nende rakendamise protsessi käivitamiseks tuleb pidada neid määratlusi piisavaks.

Turumajanduse tingimustes, kus on selgelt piiritletud tööandjate ning töövõtjate kategooriad, kus töövõtjate huve esindavad ametiühingud (või nende ühendused), kes peavad konstruktiivset dialoogi tööandjatega (või nende ühendustega), on töökokkulepetel järgmised põhifunktsioonid:

- 1) töö organiseerimise vahend ja stiimul;
- 2) töösuhete regulaator;
- 3) töövõtjate sotsiaalsete garantiide ja sotsiaalse arengu tagamise vahend;
- 4) ühiskonna progressi tegur.

Selline töökokkulepete põhifunktsioonide eristamine on mõnevõrra tinglik, kuid võimaldab kajastada töökokkulepete süsteemi toimemehhanismi eri aspekte. Töökokkulepete süsteemi all mõeldakse ühiskonnaelu erinevatel tasanditel (üldriiklik, tootmis- või kutseala, ettevõtte-asutus) sõlmitavaid leppeid.

Eespoolviidatud seadusprojektis oli esitatud Eesti Vabariigi kavandatud kolmetasandiline töökokkulepete süsteem. I tasandi töökokkuleppena nähti selles projektis ette Eesti Ametiühingute Keskliidu ja Eesti Vabariigi valitsuse vahel sõlmitud sotsiaaltagatiste üldkokkulepe. Selles pidi olema fikseeritud sotsiaalne elatusmiinimum, kindlaks määratud töötasu, pensionide, abirahade, stipendiumide minimaalmäärad, arvestades sotsiaalset elatusmiinimumi ja elukalliduse tõusu, käsitletud olulisemaid elanikkonna tööhõive küsimusi, reguleeritud keskkonnakaitset, lahendatud sotsiaalkindlustuse, elanikkonna tervise kaitse ja sotsiaalhoolduse jm. sotsiaal-majanduslikke küsimusi.

Nüüsgune kokkulepe võidakse sõlmida ka kohaliku omavalitsuse ja ametiühingute piirkondliku ühenduse vahel.

II tasandi töökokkulepe kujutaks endast nn. töö üldkokkulepet, mis sõlmitakse tootmisharu või kutseala ametiühingute ühenduste ja ettevõtjate-omanike ühenduste või nende poolt volitatud juhtimisorganite vahel.

Töö üldkokkuleppes reguleeritakse minimaalpalku ja -tariifi määrasid ning lisatasusid ja toetusi, tööaega, puhkust ja selle tasustamist, töölevõtmist ja vallandamist, kutse-, täiend- ja ümberõpet, tööohutust, ettevõtte juhi ja ametiühingu valitava organi omavahelisi suhteid ja teisi lepinguosaliste poolte vajalikuks peetavaid sotsiaal-majanduslikke küsimusi.

Töö üldkokkulepe arvestaks tootmisharu või kutseala iseärasusi ja tema sätted laienevad kõigile vastava tootmisharu või kutseala töötajatele.

III tasandi töökokkulepe sõlmitakse vajaduse korral mingi konkreetse Eesti Vabariigi territooriumil asuva ettevõtte või struktuurse allüksuse tasandil töövõtja ja tööandja vahel. Tööandjal peab olema sel juhul võimalus pakkuda töövõtjale soodsamaid tingimusi kui töö üldkokkuleppes. Kui selliseid võimalusi pole, kaotab töökokkulepe sellel tasandil oma mõtte.

Üldistatult tähendab see, et töökokkulepete iga järgmine tasand peab võrreldes eelmisega pakkuma töövõtjale soodsamaid tingimusi.

Kui näiteks mingi tootmisharu või kutseala piires vastavaid võimalusi pole (v. ei jõuta nende suhtes kokkuleppele), jääb töösuhteid reguleerima sotsiaaltagatiste üldkokkulepe, mis sõlmitakse üldriiklikul esimesel tasandil.

Seadusprojektis pakuti välja ka kokkulepete sõlmimise tähtsajad: vastavalt 1. jaanuar, 1. veebruar ja 1. märts jooksva aastal. Tähtsajad arvestavad just nimelt viimatimainitud nõuet, sest järgmise taseme leppe sõlmimiseks on tarvis teada eelmise taseme leppes fikseeritud tingimuste väärtusi.

Kokkuvõttes võib öelda, et töökokkulepete süsteem reguleerib eeskätt töövõtjate ning tööandjate vahelisi suhteid, piiritleb nende õigused ja kohustused ühiskonnaelu eri tasanditel. Töökokkulepete kaudu tagatakse töötajate töö- ning elutingimuste kindel tase ning selle edasine tõus. Seega kohustab töövõtja töökokkuleppega tööandjat muutma tootmistingimusi progressiivsemaks, täiustama töötasustamise süsteemi. Tööandja seisukohalt on oluline, et töökokkulepete kehtivuse ajal peab kehtima kodurahu: streigid ja lokaudid on keelatud. Järelikult on lepingute sõlmimisest huvitatud mõlemad pooled.

Kokkulepete koostamisel on tähtsaks põhimõtteks see, et töövõtjad peavad oma nõudmistega soodustama majanduse arengut, toetama majandusuuenduste rakendamist (üldjuhul toovad need kaasa paremad töötingimused jms.), lõpptulemuseks on tööviljakuse kasv ning heaolu tõus.

Kavandatud seadusprojektis oli lisaks ülalkirjeldatule püütud piiritleda kokkulepete süsteemi väljatöötamise, sõlmimise ning täitmise õiguslikke ja organisatsioonilisi aluseid.

Kirjeldatud seadusprojektis ettenähtud töökokkulepete süsteemi rakendamine on Eesti Vabariigis alanud. 12. veebruaril 1991. a. sõlmiti EV Valitsuse ja EAKL vahel sotsiaaltagatiste üldkokkulepe [3], sellele on järgnenud mitme harumetiühingu ning tööandjate ühenduse vahelisi (nt. põllumajandus- ja autotransporditöötajad) kokkuleppeid. Senised töökokkulepete süsteemi rakendamise tulemused on toonud esile rea olulisi probleeme, mida lahendamata on raske realiseerida töökokkulepete eelpoolmärgitud põhifunktsioone.

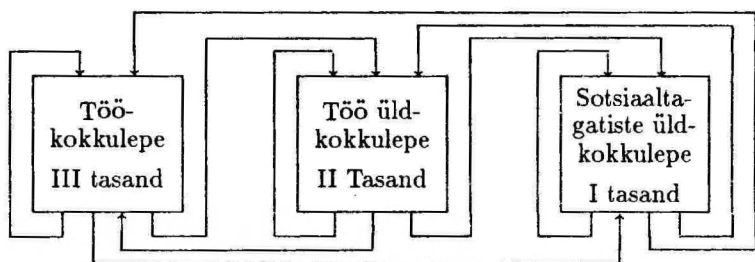
1. Töökokkulepete süsteemi rakendumisel on oluline järgida sümmeetria printsiipi, s.t. töökokkulepete sõlmimise igal tasandil peavad eksisteerima reaalsed võrdse kaaluga töövõtjad ning tööandjate organisatsioonid. Ainult siis, kui kokkulepete sõlmivad võrdväärsed lepingupartnerid, kellest sõltub vasta-va taseme lepingutingimuste saavutamine, luuakse eeldused mõlema poole huvide maksimaalseks arvestamiseks ning lepingutingimuste täitmiseks. Kui ettevõtete ja majandusharude tasemel üldjuhul eksisteerivad lepingupartnerid, siis vabariigi tasandil pole Eestis formeerunud tööandjate ühendust. Seda rol-



li pidi sotsiaaltagatiste üldkokkuleppe sõlmimisel täitma valitsus.

2. Töökokkulepete süsteemi rakendumisel on oluline, et erinevate tasemete ametiühinguorganisatsioonid kui töövõtjate esindajad ja huvide väljendajad moodustaksid ühiste huvide alusel tegutseva demokraatliku tagasisidestatud süsteemi. See on realiseeritav vaid nüüdisaegse infotalituse kujundamise kaudu.

Tagasisidestatud kolmetasandilist kokkulepete süsteemi võib graafiliselt kujutada järgmiselt (vt. joonis 1).



Joonis 1. Kolmetasandiline kokkulepete süsteem

Tagasisidestatus tähendab ühelt poolt seda, et iga järgmise tasandi kokkuleppe sõlmimise protsessis kasutatakse talle eelneva kõrgema tasandi kokkuleppe informatsiooni. Teiselt poolt peab informatsioon madalama taseme kokkulepete sisu ning täitmise käigu kohta olema kättesaadav kõrgematel tasanditel.

Käesoleval ajal, väga muutuvas majandustingimuses on ilmselt otstarbekas töökokkuleppeid sõlmida vaid üheks aastaks. Seoses sellega peaks töökokkulepete sõlmimine ja uute ettevalmistamine muutuma pidevaks protsessiks.

Töövõtjate huvitatuse ja osaluse tagamiseks kõigi tasemete töökokkulepete nõudmistele ja ettepanekute koostamisel peaksid need välja kujunema nõ. alt üles, alates ettevõtetest, tootmisharudest, kutsealaühendustest. Laekunud nõudmistest ja ettepanekutest selekteeritakse üldised, mis formuleeritakse AÜ Keskliidus ning on läbirääkimiste objektiks vabariikliku tööandjate ühendusega. Spetsiifilised nõudmised, mis on II tasandi kokkuleppe objektiks, formuleeritakse töövõtjate vabariiklikes liitudes jne.

Eesti Ametiühingute Keskliidu ja EV Valitsuse vahelise sotsiaaltagatiste üldkokkuleppe nõudmised ja ettepanekud kujunesid välja nõ. ülal, seetõttu jäid kokkuleppe sõlmimisele eelnenud läbirääkimised ilma töövõtjatepoolsest laialdasest toetusest ning osutus võimalikuks sedavõrd suurte järeleandmistega tegemine (vt. [1] ja [3]). Ametiühingud tegid olulisi järeleandmisi minimaalpalkade süsteemi,

elukalliduse kompenseerimise mehhanismi jm. küsimustes. Seetõttu võib põhiliseks sotsiaaltagatiste üldkokkuleppe sõlmimise efektiks pidada vaid tööandjate ja töövõtjate vahelise tegeliku dialoogi algust.

Tagasisidestatud töökokkulepete süsteemi loomine tähendab sisuliselt ametiühingu (organisatsioonidevahelise) vabariikliku infosüsteemi loomist. Korraldada tuleb majandusanalüüsiteenistus, kes oleks võimeline andma eri taseme töövõtjate organisatsioonidele kvaliteetseid soovitusi töökokkulepete nõudmiste koostamiseks.

3. Töökokkulepete süsteemi efektiivseks käivitamiseks on vaja seadusandlikku alust. Artikli algul viidatud seadusprojekt on senini jäänudki vaid projektiks, kuigi senised sõlmitud kokkulepped sellele tuginevad. Töösuhete reguleerimine Eestis vajab seoses senise töökoodeksi aegumisega tööseaduste komplekti, sh. töökokkulepete (kollektiivlepingute) seadust. Selles seaduses peaks olema fikseeritud töökokkulepete (kollektiivlepingute) süsteem, sõlmimise kord, poolte vastutus.

Seega näiteks kui tööohutuse seadus annab tööohutusnõuete kehtestamise alused tootmis- ja tegevusharuti ning määrab, kes kontrollib tööohutusnormidest kinnipidamist, siis konkreetsed töötingimused lepitakse kokku pooltevahelises kokkuleppes. Puhkuste seadus määrab põhi- ja lisapuhkuste minimaalse kestuse, lisapuhkuste liigid, puhkusetasu arvutamise alused, kasutamata puhkuse kompenseerimise korra jms. Puhkuste konkreetse kestuse lepidavad aga tööandja ja -võtja (sõltuvalt lepingu tasemest) omavahel kokku. Täpsustada võib ka puhkuse andmise korda jne.

Järelikult, tööseaduste süsteemi olemasolul lihtsustub tunduvalt ka erinevate tasemete töökokkulepete koostamine, kuna need ei pea enam sisaldama üldiste, seadustega seni reguleerimata küsimuste käsitlusi, vaid saavad keskenduda konkreetsetele, vastava taseme lepingutega hõlmatud küsimustele.

4. Töökokkulepete süsteemi rakendamiseks tuleks välja töötada läbirääkimiste käigus tekkivate vaidluste lahendamise mehhanism.

Töökokkulepete sõlmimise käigus võivad töövõtjad oma nõudmiste saavutamiseks kasutada ka streiki. Selleks, et niisugune võimalus jääks vaid ekstremaalseks juhuks, tuleks välja pakkuda ka rahumeelne tee (vahendajad, vahekohtud vms.).

Töökokkulepete süsteemid funktsioneerivad turumajandusmaades efektiivselt ning ka ümberkujunevas Eestis tuleks selle poole püüelda.

## KIRJANDUS

1. Eesti Ametiühingute Keskliidu ja Eesti Vabariigi Valitsuse vaheline elanikkonna sotsiaaltagatiste üldkokkulepe (EAKL projekt) // Äripäev. 1990. Nr. 38.

2. Eesti Vabariigi seaduse projekt sotsiaaltagatiste kokkulepetest ja töökokkulepetest (kollektiivlepingutest) // Rahvaleht. 1990. 26. sept.
3. Sotsiaaltagatiste üldkokkulepe 1991. aastaks // Rahva Hää. 1991. 21. veebr.

## SYSTEM OF LABOUR CONTRACTS AND TRANSITION TO MARKET-ECONOMY

Kersti Meiesaar

### Summary

Process of transition to market-oriented economy sets necessary preconditions for labour market. System of labour contracts will play a major role in the development and functioning of labour market. This paper is discussing a 3-level system of labour contracts in Estonian Republic along with the relevant data as well as several obstacles that can be encountered during the application of this system together with their possible solutions.

Application of the system of labour contracts ought to observe the symmetry principle: negotiating of labour contracts on each level should involve the participation of equally competent employers' and employees' organizations. Such organizations can be found on the level of enterprises and branches of economy. Never the less, a similar body on the Republican level is still to be founded, for until recently the function of employers' union in the general agreement for social guarantees had been vested in the government of the Republic.

The system discussed will also imply a complete change of the structure of trade unions that should effectively promote and protect the employers' interests.

An essential priority for successful job interviews in the effectively functioning feedback system: democratic in nature, and based on the joint interests of the trade union organizations of different levels. The efficiency of the system mentioned can depend solely on the modern information technology.

One of the major obstacles to the application of the labour contracts system in the absence of a respective law.

There is still only a draft of such a law laid down by the central Council of Trade Unions in the matter of general agreement for social guarantees and labour contracts (collective treaties) on which all subsequent contracts have been based.

Due to the repeal of the out-dated Labour Law a new body of particular regulations is needed for promoting labour relations in Estonia.

Due to the repeal of the out-dated Labour Law a new body of particular regulations is needed for promoting labour relations in Estonia.

## **СИСТЕМА ТРУДОВЫХ СОГЛАШЕНИЙ И ПЕРЕХОД НА РЫНОЧНОЕ ХОЗЯЙСТВО**

**Керсти Мейесаар**

**Резюме**

В статье рассматривается 3-уровневая система трудовых соглашений, разработанная в Эстонской Республике, перечень определений и показателей, включаемых в эти соглашения. Указано на ряд проблем, возникающих при внедрении намеченной системы, и на некоторые пути их решения.

При внедрении системы трудовых соглашений следует соблюдать принцип симметричности – на каждом уровне соглашения должны существовать равносильные партнеры – представители работодателей (нанимателей) и работников.

Профсоюзы разных уровней как представители работников должны на основе общих интересов образовать демократическую систему с обратной связью. Это можно реализовать только с помощью создания соответствующей республиканской инфосистемы профсоюзов. Следует создать службу экономического анализа, которая была бы способна дать организациям работников качественные рекомендации для разработки требований в трудовых соглашениях.

Для эффективного внедрения системы трудовых соглашений необходима законодательская основа. В связи с устарением трудового кодекса регулирование трудовых отношений нуждается в новых трудовых законах, в т.ч. в законе о трудовых соглашениях.

Внедрение системы трудовых соглашений требует разработки механизма решения споров, возникающих в ходе переговоров (посредники, третейский суд).

## СОЦИАЛЬНАЯ ЗАЩИЩЕННОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ В ПЕРЕХОДНЫЙ ПЕРИОД

Валентина Гордань

В условиях остроты происходящих в обществе процессов, сложности и противоречивости переходного периода целый ряд экономических проблем становятся не просто актуальными, а архиважными. Среди важнейших экономических проблем крайне обострена проблема занятости населения, а вместе с тем и социальной защиты. Суть дела состоит в том, что переход к эффективной рыночной экономике не может быть осуществлен без сильной социальной политики, гарантирующей социальную защиту работника, материальное обеспечение семьи в случае вынужденного высвобождения, реальный прожиточный минимум, четкие гарантии нормальной человеческой жизни в условиях экономической конкуренции и ухудшения природной среды. В рамках этой статьи речь идет не в целом о социальной защите населения. Это довольно широкая и всеобъемлющая проблема, и она охватывает не только экономическую область, но и медицину, соцстрахование, культуру и др. Мы ограничимся лишь теми ее аспектами, которые касаются процесса труда, считая, что при всей важности других процессов труда наиболее значим, поскольку составляет базу для социальной защиты населения. Кроме того курс на радикальное изменение всего комплекса социально-экономических отношений настоятельно требует принципиально нового подхода к оценке ситуации в области трудовых отношений — главной сфере человеческой деятельности.

Прежде всего концепция социальной защищенности в рамках выбранного аспекта подразумевает государственную политику в области занятости, которая конституционно закрепляет систему гарантий, связанных с правовым регулированием процессов труда и трудовых отношений, установлением социальных гарантий занятости, оплаты труда и прожиточного минимума, материальную помощь населению с ограниченными трудовыми возможностями. Юридически она обеспечивается конституционным правом граждан на труд. Однако формирование рыночной экономики вносит свои коррективы в этот процесс. По мере вступления в силу таких элементов рыночной экономики, как многообразие форм собственности, форм организации производ-

ства и труда, формирования рынка труда, многоукладности хозяйств и др. мерилom потребления как коллективного, так и личного, становятся не затраты труда и не количество отработанного времени, а признание продукта труда рынком. Гарантия права на труд в прежнем его понимании ослабляется. Тем более конституционное закрепление права на труд, имея в виду не только работающих, но и обеспечение занятости высвобождаемых работников, соблюдение порядка их высвобождения, предоставление льгот, пособий и компенсаций высвобожденным, обучение новым специальностям с учетом индивидуальных пожеланий и общественных потребностей является одним из направлений социальной защищенности населения.

Право на труд включает: конституционную гарантию права человека на выбор профессии, рода занятий и характера работы в соответствии с призванием, профессиональной подготовкой, образованием; гарантию свободы труда; гарантию занятости высвобождаемых; запрет на увольнение без должных причин.

Сейчас немаловажным вопросом в регулировании отношений процесса труда, обеспечении социальных гарантий занятости выступает усиление престижности труда. И в этом труд не должен низводиться лишь до материальной субстанции товара. Прежде всего трудящимся необходимо предоставить свободу творчества, защиту авторских прав, право на интеллектуальную собственность.

Среди гарантий социальной защищенности в процессе труда следует выделить критерий безопасности, привлекательности, благоприятных условий труда, его интеллектуализацию. Это всецело зависит от рациональной инновационной политики. Снижение доли технической составляющей в обеспечении темпов экономического роста, происшедшее в народном хозяйстве республики, не может сейчас выступать гарантом стабилизации экономики. Наряду с большими вложениями в техническое перевооружение облик производства меняется медленно. Удельный вес прогрессивных ресурсосберегающих технологий, новых поколений техники крайне низкий. В мировом производстве тенденция замещения тяжелого ручного труда машинным заняла прочное место и дала ощутимые результаты. Высокий уровень электронизации, автоматизации, роботизации производства облегчает и интеллектуализирует труд, делает его привлекательным. Социально-экономические условия нашего развития давно уже созрели для того, чтобы отойти от примата отдельных видов новой техники и приступить к формированию посредством новейших научных разработок, средств автоматизации, роботизации, прогрессивных технологий качественно нового высокопроизводительного типа производства, обеспечивающего многок-

ратный рост интенсификации не живого, а машинного труда.

Социальная политика должна предусматривать утверждение престижности труда. Вследствие своей гуманной сущности труд не может низводиться лишь до материальной концепции товара или превращаться в предмет сделки, несовместимый с достоинством человека. Труд есть атрибут чести и в этом своем содержании достаточное основание для того, чтобы требовать защиты и помощи со стороны государства. Такая защита прежде всего должна предусмотреть свободу творчества, признание за всеми гражданами суверенного государства права на свободный выбор любого вида творчества, интеллектуального, научного, технического или художественного и др. Социальная защита предполагает закрепление системой законов и нормативных актов права на создание и распространение научного, литературного или художественного произведения, а также защиту авторских прав. Гарантией таких прав должно стать конституционное закрепление понятия "интеллектуальная собственность". Следует сказать, что в реализации производственных отношений эта форма собственности наиболее затруднительна. Но в то же время, скажем, в сфере научно-технической деятельности она играет определяющую роль, поскольку ее первоначальным владельцем выступает личность. В этом аспекте предстоит переосмыслить механизм взаимодействия индивидуальных, коллективных и общественных интересов. Законодательное признание интеллектуальной собственности сыграет исключительную роль для научно-технического прогресса, перехода к рыночным отношениям в научно-технической сфере, повышении престижа творческого труда.

Проводимые реформы в экономике нарушили сложившееся равновесие в использовании трудовых ресурсов, вызвали их массовое абсолютное высвобождение. В силу этого современное состояние занятости населения характеризуется наличием нарастающих проблем и углублением противоречий, которые зародились в условиях тоталитаризма в 30 - 40-е годы и активно развивались в период экстенсивного подъема экономики, а теперь резко обостряются в связи с общим кризисом административно-командной системы. Решение проблемы усложняется переплетением кризисных явлений в социальной, экономической, идеологической, политической, демографической, национальной, в области культуры и др. С социальной точки зрения такая ситуация неблагоприятна для перехода к рыночной экономике, поскольку ее неотъемлемым компонентом выступает безработица. Формирующийся в этих условиях рынок труда постепенно превращается в регулятор движения рабочей силы в народном хозяйстве республики под воздействием социально-экономических и структурных



перемен, образования новых сфер приложения труда.

Исходя из сложившейся ситуации, государственная политика в области занятости должна конституционно закрепить такую систему гарантий, которая включала бы обновление правового регулирования процессов труда и трудовых отношений, установления социальных гарантий занятости населения, гарантий оплаты труда и прожиточного минимума (установленный уровень минимальной заработной платы в настоящий момент существенно ниже расчетного прожиточного минимума), материальную помощь населению с ограниченными трудовыми возможностями.

Социальная защищенность населения должна быть обеспечена активной кадровой политикой. Ее стержнем должен стать процесс образования, подготовки и переподготовки кадров. Государственная политика занятости должна быть генератором новейших направлений мирового научно-технического развития, системы образования и предусматривать прежде всего в массовом порядке и безотлагательно обновление знаний занятых в народном хозяйстве. Подготовка кадров является основной базой, на которой может быть осуществлен качественный переход к рынку. Попытка сформировать его путем структурных преобразований лишь углубит и удлинит кризисные явления в экономике. Здесь следовало бы акцентировать внимание на таких аспектах. Во-первых, в процессе обновления системы образования необходимо учитывать бурно развивающийся технологический процесс в мировом производстве. Для преодоления технологического кризиса в ближайшей перспективе целесообразно резко увеличить покупку импортного высокопроизводительного оборудования и технологий. Доля зарубежных новых поколений техники в материальном производстве будет расти. Этим закрепляется наша зависимость от мирового прогресса, что неизбежно. С этих позиций процесс образования, подготовки и переподготовки кадров должен быть сфокусирован на технический уровень развития мирового производства. Во-вторых, система образования должна быть динамичной, быстро реагировать на изменение мировой технической и общеобразовательной конъюнктуры. Основой ее динамичности должна стать развитая система прогнозирования экономических явлений и уровней.

В условиях перехода к рыночной экономике, многообразия форм собственности и форм организации труда и производства возникает возможность ухудшения социальной защищенности людей труда. В сложившемся состоянии отсутствия юридических норм и правил, повсеместного невыполнения имеющихся эти вопросы встают с новой остротой. Поэтому социальная политика в области охраны труда и окружающей среды должна быть в корне изменена.



Социально-экономическая политика в области охраны труда предусматривает разрешение противоречий между объективным процессом развития производства и его отрицательным воздействием на окружающую и производственную среду и человека и выражается в согласованном решении социально-экономических и экологических задач технического развития производства, с одной стороны, и охраны природы и самого человека — с другой.

Охрана труда представляет собой целостную систему экономических, правовых и социальных гарантий в экстремальных и дестабилизирующих ситуациях, возникающих в условиях перехода к рыночной экономике. Реализация концепции охраны труда и здоровья населения осуществляется посредством решения долгосрочных стратегических задач, которые формируются в трех взаимосвязанных аспектах: техническом, юридическом и экономическом и в целом предусматривают комплекс мероприятий программного характера, направленных на резкое улучшение санитарно-гигиенических, экологических условий труда и жизни, рациональное распределение и перераспределение как профессионально-сформировавшихся трудовых ресурсов, так и реально высвобождаемых под влиянием НТП, юридически активированных результатов хозяйственной деятельности и др.

Научно-техническая революция, осуществляемая на рыночной основе, надо полагать, радикально преобразует материальную основу производства, формы организации производства и труда, методы оплаты по труду. Ожидаемое сокращение занятых в производстве увеличит интенсивность труда. Активизация, повышение действенности социальной политики в этой ситуации необходима. Она формируется в таких направлениях: изменение характера и улучшение условий труда; комплекс технических мероприятий по автоматизации и механизации труда, сокращению ручного и тяжелого физического, экстремальных условий труда; интеллектуализация труда; изменение его содержания и квалификационного уровня; тесная увязка проблем улучшения условий труда и окружающей среды на основе совершенствования технологических процессов в направлении их безотходности, замкнутости циклов и т.п. с международными нормативными актами, определяющими ПДК, уровень вредных веществ и др. параметры; разработка законов и нормативных актов, предусматривающих экстренные меры по максимальному снижению степени риска возникновения экологически опасных ситуаций, аварий на действующих и вновь вводимых объектах.

Нельзя не констатировать тот факт, что ухудшение экологической среды Украины является следствием недальновидной технической политики, отсутствия реального технического прогресса

са, сформировавших ресурсоемкий тип производства с низким уровнем применения прогрессивных технологий (15,7 %), большим удельным весом ручного труда (44,7 %), развития экономически опасных технологий производства на территории, большой долей устаревшего оборудования.

Поэтому качественная и структурная переориентация в выборе объектов крупных инвестиций и приоритетных направлений научно-технического прогресса, не противоречащих концепции и логике социально-экономического развития общества, станет благоприятной почвой для решения вопросов охраны труда и здоровья населения.

Усиление воздействия результатов НТП на охрану и условия труда должно осуществляться посредством формирования нового высокоавтоматизированного типа производства, обеспечивающего его высокую восприимчивость к инновациям, в рамках которого первоочередной задачей является активизация работ по обновлению парка производственного оборудования преимущественно за счет замены устаревшего, морально и физически изношенного прогрессивной высокопроизводительной техникой новых поколений, несущих элементы интеллектуализации, автоматизации, эстетизации, снижение тяжести и безопасности труда.

Стержнем работ в этом аспекте и в природном и социальном смысле должна быть сохранность экологической среды. Вопросы сохранения равновесия в природе, ее положительного влияния на здоровье населения, предотвращения отрицательного влияния на экологическую среду недальновидной технической политики в масштабах такого густонаселенного и промышленно развитого региона, как Украина вырастают в глобальную проблему, несущую опасность для здоровья и выживаемости населения республики.

Требуется переосмыслить в новых условиях хозяйствования повышение прав органов контроля за состоянием окружающей среды и условий труда, наделив их более действенными правами и возможностями. В особенности необходимо усиление контроля за предприятиями с несовершенной в экологическом и социальном отношении технологией производства, а также новых альтернативных типов производств и технологий, несущих в себе возможность создания экстремальных условий труда и жизни. Действенным механизмом устранения противоречий между развитием промышленности и сохранением благоприятных условий жизни населения республики, сохранением его здоровья будет целенаправленная разработка юридически обоснованных нормативных актов, предусматривающих комплекс принципиально новых мероприятий экономического и социального плана в области охраны и условий труда, а также регламентирующих обязанно-

сти предприятий перед обществом по сохранности экологической среды и устанавливающих права контролирующего органа по наложению санкций и штрафов в случае ее загрязнения .

Целесообразно в перспективе активизировать комплексные исследования по охране труда, формированию благоприятных условий труда и жизни, в особенности для индустриально развитых регионов и отдельных городов с преобладающим развитием промышленности, где отмечаются или могут возникнуть негативные изменения экологической среды или природно-климатических условий, способных повлиять на здоровье населения.

## **ELANIKKONNA SOTSIAALNE KAITSE ÜLEMINEKUL TURUMAJANDUSELE**

**Valentina Gordan**

**R e s ũ m e e**

Artiklis käsitletakse turumajandusele üleminekuga kaasnevaid teravaid sotsiaalseid probleeme: tööpuuduse teke, hindade tõus, elatustaseme võimalik langus jt. Nende probleemide lahendamiseks peab koos üleminekuperioodi majanduspoliitika väljatöötamisega olema selgelt paika pandud ka sotsiaalpoliitika, millega tagatakse elanikele üleminekuperioodi raskuste ületamiseks hädavajalik turvatunne.

## **SOCIAL GUARANTEES FOR THE POPULATION IN TRANSITION TO MARKET ECONOMY**

**Valentina Gordan**

**S u m m a r y**

This article discusses several acute social problems, such as emergence of unemployment, increase of prices, possible decline of the living standards, etc. that are coming up in transition to market economy. To find the easiest solution, the social policies should be introduced along with the transitional economic policies. The social policies should furnish to the people the necessary guarantees for the transitional period.

# СОЦИАЛЬНАЯ СФЕРА: НЕОБХОДИМОСТЬ И ЗАКОНОМЕРНОСТЬ РАДИКАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ

Наталья Витренко

Сложный период своего развития переживает сейчас наша страна. Идет активный, болезненный и зачастую непоследовательный поиск новых путей и методов управления социально-экономическим потенциалом общества. В этом процессе особое место принадлежит вопросам оптимального сочетания принципов отраслевого и территориального управления. Регион рассматривается как целостная воспроизводственная система. Конечным продуктом общественного воспроизводства выступает сам человек. С этих позиций усилия должны быть направлены на комплексное развитие хозяйства региона и создание всех условий жизнедеятельности людей.

Основу хозяйства любого региона составляют промышленность, сельское хозяйство и строительство. В региональной экономике они получили название базовых или структуроопределяющих отраслей. Все остальные отрасли народного хозяйства создают необходимые условия для развития базовых отраслей и непосредственно обеспечивают жизнедеятельность населения. Совокупность таких отраслей называется инфраструктурой.

Совершенствование управления развитием регионов требует конкретизации состава инфраструктуры, изучения сущности, форм и методов ее функционирования, проблем обеспечения пропорциональности развития. Общемировая тенденция в развитии стран заключается в неуклонном наращивании потенциала инфраструктуры, повышении удельного веса ее отраслей в экономике.

В этих условиях важное значение имеет не только расчленение отраслей народного хозяйства региона на две непересекающиеся группы — базовые отрасли и инфраструктуру, но и дальнейшая классификация объектов инфраструктуры на основании их функционального назначения.

Первые исследователи сущности инфраструктуры разделяли ее на производственную и социальную /1, 2/. Понятно, что производственная инфраструктура объединяла отрасли, обслуживающие производство материального продукта, социальная —

отрасли, обслуживающие население. Но при таком подходе оставалось слишком много невыясненных вопросов: почему бытовые услуги населению относятся к производственной инфраструктуре, а общегосударственное управление к социальной? Куда отнести армию, милицию, суд и т.д.?

Более обоснован принцип разделения инфраструктуры на три вида: производственную, социальную и институционную /3, 4/. Тогда в институционную войдет вся система общегосударственного управления. Но особые сложности сохраняются с классификацией науки и научного обслуживания, с разделением научных исследований на производственные и непроизводственные. Можно согласиться с мнением Э.М.Агабабяна, В.Г.Канина, М.Мелихова /5, 6, 7/ о выделении науки в качестве отдельного вида инфраструктуры.

В итоге, наиболее целесообразным, по нашему мнению, является разделение инфраструктуры на производственную, социальную, институционную и научно-техническую. Социальная инфраструктура представляет собой комплекс объектов, непосредственно обслуживающих население. В нее входят следующие отрасли (либо части отраслей): жилищно-коммунальное хозяйство, бытовое обслуживание населения, розничная торговля, общественное питание, пассажирский транспорт, связь по обслуживанию населения, народное образование, культура и искусство, здравоохранение, физкультура и спорт, социальное обеспечение.

Определившись по принципиальным вопросам, мы смогли получить общую оценку уровня развития социальной инфраструктуры Украины, увидеть ее в составе народного хозяйства республики. Социальная инфраструктура Украинской ССР — это мощный комплекс объектов. Ее основные фонды в 1989 г. составили 35,1 % всех основных фондов республики. На объектах социальной инфраструктуры занято более 7 млн. чел., или 28,3 % от всей численности занятых в народном хозяйстве Украины.

Анализ динамики этих показателей подтверждает общемировую тенденцию о перераспределении занятых в пользу сферы обслуживания. На фоне сокращающегося числа занятых в общественном производстве республики доля занятых в отраслях социальной инфраструктуры возросла с 1985 по 1989 г. на 1,2 процентных пункта. Однако имеющийся уровень еще далек от стандартов стран с развитой рыночной экономикой, где примерно половина занятых в общественном производстве работает в сфере услуг. В США численность занятых в отраслях услуг к 1983 г. составила 65,6 %. Однако непосредственно сравнивать долю занятых в сфере услуг США и УССР нельзя, т.к. группировка отраслей и видов деятельности, объединяемая в экономике США в сферу услуг, не соответствует нашей классификации. По

американской методологии, к сфере услуг относят оптовую торговлю, науку и научное обслуживание, производственный транспорт и связь, деятельность правительства. Но даже и по реально сопоставимому с нами перечню видов обслуживания, численность занятых в сфере услуг США в начале 80-х годов, согласно оценок НИЭИ при Госплане СССР, составляла около 50 % общей численности занятых в общественном производстве /8/.

Распределение основных фондов и числа занятых по отраслям социальной инфраструктуры в республике не совпадают (табл. 1). Это и понятно. Более половины всех основных фондов социальной инфраструктуры составляет жилищный фонд. Масштабы его впечатляют.

Таблица 1

**Структура основных фондов и численности занятых  
в отраслях социальной инфраструктуры  
Украины в 1989 г.**

	Удельный вес, ( %) в	
	стоимости основных фондов соц. инфра- структуры	численности занятых в социальн. инфраструктуре
Жилищное хозяйство	50,9	14,5*
Коммунальное хозяйство	13,0*	
Бытовое обслуживание населения		
Розничная торговля и общественное питание	5,2**	23,1**
Транспорт и связь по обслуживанию населения	11,7**	8,9**
Народное образование	10,6	27,2
Культура и искусство	2,8	5,3
Здравоохранение и социальное обеспечение	5,8	21,0
Итого	100,0	100,0

\* Обобщенные показатели по отраслям даны в соответствии с существующей статистической отчетностью.

\*\* Расчет абсолютных уровней этих показателей осуществлен по алгоритмам, изложенным в "Методике расчета обобщающих показателей социальной инфраструктуры региона"

(Н.М.Витренко. Киев: Госкомстат УССР, 1991).

Это 908 млн. м<sup>2</sup> общей площади жилищ, причем большая их часть (53 %) находится в индивидуальной собственности граждан. Отметим, что по СССР в целом доля жилищного фонда,

находящегося в личной собственности граждан в том же 1989 году, составила лишь 40 %.

Сама по себе природа жилищного хозяйства — уровень потребности в обслуживающем персонале, эксплуатационщиках, значительно ниже всех других отраслей народного хозяйства, да плюс сложившаяся в республике структура жил. фонда и обусловили такие различия в доле фондов и доле занятых в отрасли.

Наиболее трудоемкими отраслями инфраструктуры выступают народное образование, розничная торговля и общепит, здравоохранение и социальное обеспечение.

При сохранении на Украине существующей тенденции вовлечения трудовых ресурсов в сферу услуг к 2000 г., по нашим расчетам, в ней будет работать 7,7 млн. человек, к 2015 г. — почти 8,7 млн. В условиях радикальных структурных изменений в народнохозяйственном комплексе республики перераспределение занятых между отраслями экономики усилится, и тогда к 2015 г. на объектах социальной инфраструктуры может быть около 10 млн. работающих, или около 48 % общего числа занятых.

Параллельно вовлечению трудовых ресурсов в сферу услуг происходит и наращивание имеющихся мощностей. За период минувшей пятилетки ежегодно на 82,6 руб. возрастали основные фонды социальной инфраструктуры в расчете на каждого жителя Украины. В 1989 г. этот показатель составил 2881 руб./чел. Укрупненные нормативы НИЭИ Госплана СССР свидетельствуют о том, что потребность в материальной базе сферы услуг составляет ориентировочно 9000 руб. на человека. Следовательно, существующий уровень лишь приближается к 1/3 нормы.

Если планировать достижение нормативного уровня обеспеченности населения объектами социальной инфраструктуры к 2015 году, то необходимо ежегодно осваивать не менее 12,2 млрд. руб. В 1989 г. за счет всех источников финансирования было введено 6,05 млрд. руб. фондов социальной инфраструктуры. Таким образом, эти объемы необходимо удвоить.

Задача усложняется тем, что для развития социальной сферы в настоящее время не просто не хватает финансовых ресурсов, но и хронически не хватает мощностей подрядных организаций, сырья и материалов. Так, в 1989 г. удалось освоить в республике лишь 82,6 % капитальных вложений за счет всех источников финансирования. В целом за 1986–1989 гг. лимиты капитальных вложений на строительство жилья использованы на 99,2 %, на строительство больниц и поликлиник — на 87 %, на строительство дошкольных учреждений — на 91 %, на строительство клубов и домов культуры — на 85 %, кинотеатров — на 63 %. Итоги 1990 г. оказались еще более неутешительными.

1991 год кризисные явления усугубляет.

Жизнь настоятельно требует коренного капитального строительства. В свою очередь это невозможно без обеспечения сбалансированности всего инвестиционного процесса в народном хозяйстве. А здесь, напротив, негативные тенденции нарастают: идет ломка управленческих структур, разрушение сложившихся в течение десятилетий хозяйственных связей, резко падает договорная, производственная и технологическая дисциплина. Варварскими методами осуществляется структурная перестройка капитального строительства.

Так, сам по себе перелив капитала из строек производственного назначения в строительство непроизводственных объектов — изменения закономерные и прогрессивные. Но этот процесс должен осуществляться планомерно и продуманно. Развал капитального строительства в базовых отраслях ничего кроме как общий спад в функционировании народного хозяйства не обеспечивает.

Эта катастрофа приближается не только для республики, но и для страны в целом. В 1990 г. из 746 мощностей в рамках государственного заказа введено всего лишь 289, или 39 %. Из них: в топливно-энергетическом комплексе — 55 %, машиностроительном — 62, агропромышленном — 34, оборонном — 70 %. По существу наступил уже кризис в металлургическом комплексе, где введено всего лишь 23,6 % мощностей, запланированных на 1990 г. /9/.

Настоящей бедой нашей экономики является распыление средств на строительство многочисленных объектов. При среднем сроке строительства производственных объектов, равном 8 годам, 12 % строек сооружается более 10 лет. Одновременно растут объемы капитальных вложений, выделяемых на вновь начинаемое строительство. Предоставление каждому предприятию права использовать на цели строительства собственные средства определило стихийный, ажиотажный инвестиционный спрос. Только в 1990 г. количество вновь начинаемых строек вместо запланированного снижения увеличилось на 1,4 тысячи. Объем незавершенного строительства не только не снижается, но даже стал опережать годовой объем капитальных вложений (105 % в 1990 г. против 79 % в 1986–1988 гг.).

В современных условиях реальный путь прекращения распыления сил и средств в строительстве — это целенаправленная консервация значительной части сооружаемых объектов, а для отдельных объектов (если реализуемые в них технологические идеи морально устарели) — и окончательное прекращение строительства со списанием уже произведенных затрат в качестве бросовых, а также продажа или сдача в аренду незавершен-



ных объектов для ускоренной их достройки и ввода в действие.

В целом представление о том, что при переходе к рынку централизованное управление капитальным строительством на уровне страны и республики изжило себя, неверно. Это принципиально расходится с общей стратегией развития народнохозяйственного комплекса, концепцией формирования единого экономического пространства.

Проблемы в капитальном строительстве ставят под угрозу реализацию любых социальных программ. Важнейшей из них является жилищная программа. И если в 1986–1988 гг. по стране в целом наблюдалась положительная динамика в строительстве жилья (с 119,8 млн. кв. м в 1986 г. до 132,3 млн. кв. м в 1988 г.), то за последние два года она резко нарушалась (1989 г. — 128,9 млн. кв. м., в 1990 г. — 115 млн. кв. м). То же наблюдается и на Украине, с той лишь разницей, что спад начался уже после 1987 г. (1987 г. — 21,3 млн. кв. м, 1988 — 20,9 млн. кв. м., 1989 г. — 19,5 млн. кв. м. общей площади). При этом еще более резко падают объемы ввода в действие мощностей промышленности строительных материалов — лишь на 1/3 выполнен план прошлого года ввода в действие мощностей по производству стеновых материалов и столярных изделий, менее чем на 50 % — сборных железобетонных конструкций, нерудных материалов, пористых заполнителей, цемента. Все это затормозит решение социальных вопросов на долгие годы вперед.

Для развития социальной сферы принципиально важен вопрос об источниках финансирования капитального строительства. Основным источником финансирования и реконструкции выступают государственные капитальные вложения, стабильно составляя в республике чуть более 3/4 объемов финансирования. Средства кооперативных предприятий и организаций, хоть несколько и выросли за последнее время в абсолютных размерах, но в структуре их доля, не увеличиваясь, держится на уровне 5,4 %. Средства колхозов и населения привлекаются к капитальному строительству явно недостаточно — если в XI-ой пятилетке они составляли 17 % общего объема, в XII-ой — 16,3 %, хоть в абсолютном выражении и выросли чуть более чем на I млрд. руб.

В перспективе структура финансирования капитального строительства должна измениться. И в первую очередь это касается объектов социальной инфраструктуры. Активнее должны быть задействованы средства кооперативов, общественных организаций, частных лиц. Государственные ассигнования должны быть направлены на реализацию крупных республиканских, общесоюзных социальных программ. Кроме того, они должны направляться в те регионы, где обеспеченность населения объектами

социальной инфраструктуры ниже уровня социальных нормативов. Для дальнейшего развития сферы услуг, для наращивания ее потенциала местные органы власти должны привлекать все другие источники финансирования, умело используя при этом находящиеся в их руках кредитные, налоговые, моральные и др. рычаги воздействия.

Согласно Закона СССР "Об общих началах местного самоуправления и местного хозяйства в СССР" (ст.9) и Закона УССР "О местных Советах народных депутатов Украинской ССР и местном самоуправлении" (ст. 6), социальная инфраструктура входит в состав местного хозяйства на правах коммунальной собственности соответствующей административно-территориальной единицы. Планирование и управление социальной инфраструктурой должно осуществляться в целом по территории с учетом ее специфики: жесткой привязки к территории; формирования спроса на ее услуги в зависимости от потребностей населения, дифференцированных в соответствии с социальной структурой; производственной ориентации; половозрастного состава; национальных особенностей населения, проживающего на данной территории.

Местные органы власти должны осуществлять мониторинг за условиями жизни населения, планировать размещение сети объектов социальной инфраструктуры, проводить активную инвестиционную политику, рационально использовать выделяемые бюджетные ассигнования высшего уровня территориального управления в целях комплексного развития регионов.

Нельзя обойти стороной и вопрос разгосударствления (или приватизации), который планируется начинать именно с объектов социальной инфраструктуры — торговли, бытового обслуживания и т.п. Нам представляется сомнительной правильность, обоснованность такой постановки вопроса. Планируемая приватизация есть передача в частные руки объектов, созданных трудом всего народа (напомним, что основной источник их создания — государственные капитальные вложения). На каком основании люди, сумевшие правдами и неправдами (а чаще всего — неправдами) скопить первоначальный капитал, растащат наше общее достояние? Выиграем ли мы от этого? И даже разгосударствление — передача в аренду, коллективную собственность требует тщательной проработки вопроса конкретно на местах.

Кроме того, нельзя согласиться с тем, что якобы в сфере обслуживания эти процессы пройдут безболезненно, не в пример базовым отраслям. Напротив, это именно те самые объекты, с которыми человек сталкивается непосредственно и постоянно. Переход в частные руки булочной, бани или ателье он почувствует моментально. И не потому что ассортимент сразу возра-

стет, сервис улучшится (откуда — ни излишков сырья, товаров, ни культуры обслуживания у нас нет), а потому, что сразу возрастут цены. Да еще в условиях существующей монополии.

Зарубежный опыт убеждает нас в том, что безопасный с точки зрения монополизации рынок предполагает наличие 10 и более конкурирующих фирм, причем доля крупнейшей из них не может превышать 31 %, двух крупнейших — 44, трех — 54 и четырех — 63 % в общем объеме реализации (согласно индексу Харфиндела-Хиршмана).

Специфика же сферы обслуживания в республике состоит в том, что в своей массе населенные пункты имеют по 1-2 объекта каждого вида услуг. В селах положение особенно удручающее. Из 28,6 тыс. сельских населенных пунктов республики 57 % не имеют детских дошкольных учреждений, 48 % — общеобразовательных школ, 29 % — учреждений здравоохранения, 47 % — стадионов и спортивных залов, 21 % — библиотек и библиотечных пунктов, 23 % — клубов и киноустановок, 59 % — домов быта и комплексных приемных пунктов, 70 % — бань, 53 % — стационарных отделений связи.

Так о какой конкуренции фирм можно говорить, если в среднем на I поселение в городской местности приходится 32 предприятия бытового обслуживания населения, а в сельской местности — 0,72? При этом число городских предприятий еще следует разделить на 14 укрупненных видов бытовых услуг.

Вот и получается, что местные органы власти не должны раздавать (продавать) государственную собственность в частные руки. Они могут лишь привлекать частный капитал для создания параллельных, конкурирующих (хоть и на примитивном уровне) фирм. А разгосударствление объектов социальной инфраструктуры может идти в направлении передачи их в аренду, преобразования в межотраслевые и территориальные объединения, ассоциации и комплексы предприятий, корпорации и акционерные общества.

Процесс разгосударствления уже имеющихся и создания новых частных предприятий будет стимулировать развитие рыночных отношений в экономике нашей страны, даст возможность осуществить радикальные преобразования, целью которых является создание достойных условий жизни для каждого человека.

## Литература

1. Жамин В. Инфраструктура при социализме // Вопросы экономики. — 1977. — № 2. — С. 14-23.

2. Горбунов Э. Социальная политика и социальная инфраструктура // Вопросы экономики. — 1977. — № 12. — С. 14-25.
3. Алымов А.И., Кочерга А.И. и др. Социальная инфраструктура: Вопросы теории и практики. — Киев: Наукова думка, 1982.
4. Бандман М.К. Территориально-производственные комплексы, теория и практика предплановых решений. — Н-ск "Г Наука, 1980.
5. Агабабян Э.М. Экономические основы воспроизводства нематериальных благ. — М.: Наука, 1983.
6. Канин В.Г. Финансирование капитальных вложений в развитие инфраструктуры. — М.: Финансы и статистика, 1987.
7. Мелехов М. Вопросы статистического изучения инфраструктуры // Вестник статистики. — 1987. — № 5. — С. 24-31.
8. Рутгайзер В.М. Социальная сфера: Проблемы прогнозирования. — М.: Экономика, 1989.
9. С крайней обеспокоенностью // Советская Россия. — 1991. — 22 марта.

## SOTSIAALSFÄÄR: RADIKAALSETE MUUTUSTE VAJADUS JA SEADUSPÄRASUS

Natalia Vitrenko

R e s ü m e e

Artiklis on põhjalikult käsitletud sotsiaalse infrastruktuuri olemust, klassifikatsiooni ning arenguprobleeme turumajandusele ülemineku perioodi keerulises majandussituatsioonis. Üleminek plaanimajanduselt turumajandusele ei tohi olla väga järsk, see võib kaasa tuua sotsiaalsfääri arengu veelgi süveneva mahajäämuse ning rahva elujärje katastroofilise halvenemise. Sotsiaalsfääri areng ülemineku-perioodil peab olema riiklikult reguleeritud.

## SOCIAL SPHERE: THE NEEDS OF AND DIRECTIONS FOR RADICAL CHANGES

Natalya Vitrenko

S u m m a r y

The paper provides a thorough investigation into the social infrastructure along with its classification and development in the complicated transition to market economy. The transition ought not to be very sharp as this may incur ever increasing lag of social development and catastrophic decline in the living standards. In transitional period the social development shall be subjected to public control.

# **TOLLITEENISTUS EESTI VABARIIGIS JA SELLE KOGEMUSTE KASUTAMISE VÕIMALUSTEST TÄNAPÄEVAL**

**Valner Krinal**

## **Eesti Tolliteenistuse väljakujunemine ja tegevus**

Juba aastasadu on riigid ja nende valitsejad võtnud oma sissetulekute suurendamiseks ning teatud majanduspoliitika elluviimiseks tolli. Teisiti ei saanud toimida ka Eesti Vabariik. Juba 21. novembril 1918. a. alustas tegevust Tallinna Tollivalitsus. Tolli Peavalitsus moodustati 16. dets. 1918. a. [1. Eessõna]. 21. novembril 1918. a. nimetati Tallinna Tollivalitsuse ülemaks õiguskandidaat Johann Lukk [2], kes oli sündinud 24. juulil 1885. a. Kuna Tolli Peavalitsus ja Tallinna Tollivalitsus olid teineteisega väga tihedalt seotud, siis esialgu oli neil ühine ülem. Mõlema tolliasutuse tegevuse laienemise tõttu määrati 1. veebruarist 1919. a. Tallinna Tollivalitsusele eraldi tolliülem. Selle koha sai Hugo Jõudu, kellest hiljem sai Tolli Peavalitsuse juhataja [1. Eessõna].

Peale Tallinna Tollivalitsuse avati 1919. aastal järgmised tolliasutused: Kuressaare Tollivalitsus (16. märts), Haapsalu Tollivalitsus (15. aprill), Pärnu Tollivalitsus (20. aprill) [3], Loksas Tollivalitsus (1. mai), Kunda Tollivalitsus (1. mai), Narva Tollivalitsus (10. juuni). Irboska (hiljem Petseri) [4] Tollivalitsus loodi 1. juunil 1921. a. Paldiski Tollivalitsus tegutses kuni 1923. aasta juunikuuni Tallinna Tollivalitsuse osakonnana. 1. juulil 1923. a., pärast sinna eraldi tolliülemate määramist muutus Paldiski Tollivalitsus iseseisvaks tolliasutuseks. Hiljem tegutsesid tolliametid veel Loksas ja Tartus. Aegajalt muudeti tolliasutuste nimetusi. Näiteks uue tolliseaduse kehtima hakkamiseга ninetati Tallinna Tollivalitsus 1924. a. ümber Tallinna Peatolliametiks, 1932. a. Tallinna Tolliinspektsiooniks.

1918. a. detsembris töötas Tallinna Tollivalitsuses 29 inimest, neist 19 ülevaatajana. Järgmise aasta märtsis loeti sealseid töötajaid 40 (neist valvureid 27), 1919. a. teiseks poolaastaks oli töötajate arv suurenenud juba 97-ni. Tallinna Tollivalitsuses teenisid leiba järgmiste elukutsete esindajad: ülem, ülema abi, 2 vanemrevidenti, 3 nooremrevidenti, sekretär, raamatupidaja, sekretäri abi, 2 raamatupidaja abi, kassahoidja, kassahoidja abi, laevade ülevaataja, ladude

ülevaataja, 8 laevade ja ladude ülevaataja abi, tõlk, konfiskatsiooniasjaajaja, 8 kantseleiametnikku, 60 valvurit, käskjal, kojamees ja talitaja [5].

Tallinna Tollivalitsusel olid osakonnad sadamas, lennuväljal, raudteejaamas, peapostkontoris. Peale nende oli Tallinna alluvuses Kaberneeme tollipunkt. Seda juhatas piirivalveametnik. Tema ülesandeks oli vastu võtta ja lasta rannasõitu ning talikorterisse välismaalt Eesti lipu all tühjalt sissesõitvaid laevu, välisriikide või Eesti lipu all sõitvaid sumplaevu eluskala vedamiseks, lasta välja välismaale Eesti lipu all tühjalt või värske ja eluskala laadungiga laevu ja välisriikide lippude all sõitvaid sumplaevu eluskaladega, revideerida ja välja lasta välismaale värsket ning eluskala, vastu võtta kantseleitasu, blanketitasu, laevapassitasu ja tollimakse [6]. Ülesandeid ja tööd kui palju.

Mujal asuvad tolliasutused olid loomulikult hoopis väiksema koosseisuga. Nii oli 1921. a. Tartu tollivalitsuses 7, Loksal 3, Kundas 10, Valgas 16 töötajat. 1921. a. töötas kogu tolliteenistuse süsteemis 320 inimest. Vastavalt vajadustele avati uusi tollipunkte või muudeti nende asukohti. Näiteks 1934. a. loodi Läti saatkonna soovil juurde Petserimaal Palu piiripunkt ja Vormsi saarel asuv tollipunkt viidi üle Rälby sadamast Sviby sadamasse, arvestades kohalike elanike soove ja asukoha soodsust. 1937. a. avati Kuivastu tollipunkt. See oli tingitud uue laevaliini avamisest Pärnu–Stockholmi vahel [7, lk. 46].

Millest lähtusid tolliametnikud oma tegevuses?

Pärast Saksa okupatsioonivõimude lahkumist jäid Eestis kehtima sõjaväevalitsuse kehtestatud tollikorraldused (*“Zollordnung für Liv- und Estland”*, *“Zollrolle”*, *“Ausführungstimmungen für Zollrollen”*, *“Verordnungsblatt für Liv- und Estland”*). Et sakslaste tollitariif ei vastanud siinsetele huvidele (näiteks polnud sees tariife Soomest tulevale puidule ja tselluloosile), siis Ajutise Valitsuse otsusega 25. märtsist 1919. a. need tühistati ning 1. aprillist s.a. kehtestati endine Vene tolliseadus [8]. Vastavalt kohalikele vajadustele muudeti siiski mitmeid tollitariife. Üldjoontes tõsteti Vene tariifimäärasid masinate, laevade, villa ja teiste tööstustoorainete ning tarbeainete kohta kolmekordseks, riidekaupadel viiekordseks ning luksuskaupadel rohkem kui sajakordseks. See oli ajutine otsus ja tariife muudeti korduvalt. Vene rublad võrdsustati Eesti markadega.

1. maist 1921. a. pandi kehtima uus sisseveotollitariif, millele järgnes 26. mail s.a. esimene väljaveotariif. Mõlema tariifi tollimäärad olid fikseeritud esmakordselt Eesti markades ning tariifide jõustumisega tühistati kõik seni kehtinud korraldused kaupade sisse- ja väljaveol [7, lk. 97]. Kehtima pandud tollitariifidel oli oma otsese ülesande kõrval täita veel kaupade sisseveo reguleerija osa, sest sisseveolubasid hakati selle tariifi jõustumise järel ikka vähem välja andma. See oli tegevuse aluseks kuni 1923. a. lõpuni. Töö tollitarii-

fide täiendamisel jätkus ning 7. märtsil 1923. a. võeti vastu uus Eesti tolliseadus. See hakkas kehtima 1924. aastast.

Uue seadusega lihtsustati tollioperatsioone. Vastandina veneaegsele praktikale loobuti laevade igakordsest läbiotsimisest sadamasse sissesõitmisel. Seda tehti ainult siis, kui oli olemas põhjendatud kahtlus, et laeval on salakaupa. Lihtsustatud kord oli ka muude sõidukitega piiri ületamisel. Näiteks kulus autode ja mootorratastega sõitmisel tolliformaalsusteks umbes 5 minutit. 1926. aastast mindi üle Lätiga ühisele tollikontrollile. Rongis näiteks alustasid Eesti ja Läti tollivõimud kontrolli ühel ajal. Kõik import- ja eksportkaubad kuulusid tollirevideerimisele enne siseturule või välismaale laskmist.

Et soodustada kaubalepingute sõlmimist rohkema arvu riikidega, pandi kehtima kahekordne tollitariif: minimaaltollitariif lepinguriikide jaoks ja üldtollitariif ülejäänud riikidest tulevate kaupade tollimiseks. Üldtollitariifi määrad olid 50 % kõrgemad minimaaltollitariifi määradest [7, lk. 97].

1931. a. kehtestati uus tollitariif, milles tollimäärad olid fikseeritud kuldkroonides ja kogu tariif jaotatud maksimaal- ja minimaal-osadesse. Tollitariifide määramisel peeti silmas riigi finantshuve, kuid eelkõige arvestati siiski oma maa majandusele normaalse tootmis- ja arenemisvõimaluste loomist.

1936. a. kehtestati riigivanema dekreediga uus tolliseadus. Koos sellega muudeti jällegi tasumäärasid. Tollimäärasid muudeti ka lähimates momendi vajadustest. Nii näiteks alandati rahva, eriti laste tervishoiu ja toitlustuse mitmekesistamiseks ajavahemikul 10. veebruarist kuni 31. maini 1937 õunte, apelsinide, mandariinide ja greipfruudi sisseveotollimäärasid ning võimaldati sidruneid sisse vedada tollivabalt [9, lk. 53]. Seda tehti ka järgmistel aastatel. Põllumajandusele vajaliku valgurikka jõusööda kindlustamiseks pandi väljaveotollimaksu alla linaseemnekoogid, välja arvatud periood 1. juunist kuni 1. oktoobrini, mil väljavedu lubati tollita. Põlevkivi ja põlevkivisaadusi võis välja vedada aga majandusministri igakordsel loal.

Palju oli Eesti tolliteenistusel tööd? Võib öelda, et üsna palju, kuna välisriikidega suhtlemine oli küllalt elav. Võtame näiteks laevad. Aastail 1922–1937 sõitis Eesti sadamaisse ja siit lahkus 2000–3000 laeva ringis aastas. Aastati oli pilt järgmine (vt. tabel 1).

1930. aastatel sages ka lennukite sõit üle piiri. Nii ületas Eesti Vabariigi piiri 1934. a. 917, 1936. a. 886 ja 1937. a. 1120 lennukit.

Tollimaksudest saadi ka märkimisväärselt tulu: aastail 1918–1933 laekus tollilt ümmarguselt 250 miljonit krooni. Järgnevatel aastatel oli laekumine järgmine [11]:

1934 – 16 589 000 krooni

1935 – 19 834 000 krooni

1936 – 22 715 000 krooni

1937 – 24 290 000 krooni.



Tabel 1

## Laevade liikumine Eesti sadamates [10]

Aasta	Saabus laevu	Lahkus laevu
1922	2572	2749
1923	2741	2934
1924	2448	2498
1925	2566	2545
1926	2453	2498
1927	2672	2729
1934	2734	2728
1935	2644	2624
1936	2732	2736
1937	2990	2991

Eesti kaupu turustati 1938. a. 98 riigis. Suurem osa ekspordist läks Suurbritanniasse (34,0 %) ja Saksamaale (31,4 %). Kolmandal kohal oli Soome 5,6 %-ga [12, lk. 146].

1936. a. uue tolliseadusega nähti ette ka tolliametnike uued vormid. Varem oli vastavalt vabariigi valitsuse 29. novembri 1922. a. määrusele vormiriietus (sinel, kuub, püksid, müts ja mütsimärk) ette nähtud ainult valvuritele. Väljas vahis olijad said ka kasuka, viltsaapad, vihmakuue, revolvi, revolvritasku ja võõrihma. Vormiriietuses domineeris must toon. Ülejäänud tolliametnikud kandsid ainult vormimütsi. 1936. a. nähti kõigile ette vormiriietus [9, lk. 45].

Et töö polnud kergete killast, näitab kinnipüütud salakaubavedajate nimekiri. Nii kanti sellesse 1920. aastal 679, 1921. a. 1384, 1922. a. 377, 1923. a. 376 ja 1924. a. 615 nime. Viimasel märgitud aastal jäi vahele ka üks piirivalvur [13]. Pahandusi oli ka tolliametnike endiga. Eriti suureks läks skandaal 1920. aastate lõpul, kui vallandati ja anti kohtu alla mitu tolliametnikku. Viimaste hulgas oli ka Tallinna Peatollivalitsuse ülema abi. Ajakirjandus avaldas selle kohta palju materjali 1929. aastal [14]. Salakaubana püüti üle piiri kõige rohkem viia piiritust. Vahele jäadi ka maapähklite, viinamarjade, tubakasaaduste, puuviljakonservide, mängukaartide, toorkummi, kummi- ja riideesemetega [12, lk. 99]. 1936. aastast ilmus salakaubana liikvele veel sahariin, millele seoses elukalliduse tõusuga tekkis Eestis soodus turg [9, lk. 98]. Samal aastal sai salapiirituse vedajate jälitamisel surma üks salakaubitseja. Peale salakauba konfiskeeriti veovahendeid. Näiteks 1936. a. konfiskeeriti 3 mootorpaati, 1 purjepaat ning 1 hobune koos vankri ja rakmetega. Tollitrahvi aga nõuti samal aastal sisse 42 430 krooni [9, lk. 98].

Kuigi tolliasjandust pidevalt lihtsustati, oli siiski selle kohta etteheiteid. Rõhutati vajadust suurendada tolliametnike õigusi. Vaa-



tamata neile puudujääkidele täitis Eesti Vabariigi tollisüsteem oma ülesandeid hästi.

Tolli Peakomitee likvideeriti 9. augustil 1940. aastal [15].

### **Mida tänapäeval Eesti Vabariigi tolliteenistusest kasutada?**

Eeltoodud lühikesest ülevaatest selgub, et nii mõndagi kogemust tuleks arvesse võtta praegu Eesti Vabariigi tolliteenistuse organiseerimisel. Kindlasti tuleks silmas pidada järgmist.

1. Kõigi valitsusasutuste kooskõlastatud tegevus. Eesti tolliteenistus töötas tihedas koostöös piirivalve, politsei jt-ga, täites aegajalt üksteise funktsioone. Sellega oli võimalik kokku hoida tööjõudu ja palgafondi. Ka tolliseadusandlus arvestas teiste normatiivaktidega. Ükski neist polnud liialt jäik: vastavalt väljakujunenud situatsioonidele sai kiiresti teha vajalikud muudatused.

2. Tolliteenistuse inimsõbralikkus. Eeltoodust selgus, et iga uue vastuvõetud normatiivaktiga arvestati eelkõige kodanike mugavustega (tollikontroll ainult 5 minutit). Laevade, autode jm. veokite puhul kas piirduti pistelise kontrolliga või tehti hoolikas läbivaatus, kui oli tekkinud kahtlus. Inimsõbralikkus ei välistanud kindlat ja sageli ka ranget tegutsemist.

3. Tolliteenistus aitas kaasa majanduspoliitika elluviimisele. Meenutagem vaid lõunamaiseid puuvilju ja linaseemneid. Veelgi rohkem, tihti peeti tollimaksumäärade kehtestamisel silmas tööjõuturu olukorda Eestis. Näiteks tõsteti 1934. a. tolli välismaalt kottides sisseveetavatele väetistele, et soodustada kodumaa tööstustes valmistatud kottide tarvitamist väetiste pakkimiseks. Selle tagajärjel laienesid töövõimalused linatööstuses, mis kannatas sageli tööpuuduse all, ühtlasi suurenes ka omamaa lina tarvitus. Samaaegselt tõsteti tollimäärasid väljaveetavatelt kasepakkudelt, et kindlustada vajaliku toorainet kodumaa vineeritööstusele. Tõsteti ka linaseemnetolli, kuna oli karta, et linakülvipindade suurenemisel tuleb linaseemnest puudus [7, lk. 56]. 1936. a. lasti aga siseturule tollita välisteravilja, sest eelmise aasta lõikus ei suutnud katta kogu riigi vajadust. Väljaveol võeti tollimaksu alla linaseemnekoogid, pidurdades nii nende väljavedu, kuna siseturul oli loomasööda puudus [9, lk. 53].

4. Tollisoodustuste andmine alalistele välispartneritele, vahe tegemine minimaal- ja üldtollitariifide vahel. Peale selle oli alati erilepingutega võimalus oma põhipartneritega kokku leppida madalamate tollitariifide suhtes. Nii näiteks alandati 1934. a. Briti lepingu põhjal 15 artikli (suhkur, sool, heeringad, kivisüsi, sõidukite õhukummid, õmblusmasinad jm.) ning Saksa lepingu alusel üle 10 kaubaartikli tollitariifi [7, lk. 56].

5. Tolliteenistuse ja muude valitsusasutuste ladus töökorraldus. Nende tegevusega tutvumisel tundub arusaamatu, et Petseri kloostris

varade üleandmise vormistamiseks Tartu Ülikoolilt läheb aega kolm kuud. Tänu tehnilisele progressile peaksid kaugused olema lähemale tulnud. Et vormistamine siiski nii kaua aega võttis, tuleb põhjust otsida muus, mitte Tallinna kaugusest Tartust. Vist töökultuuris. Teiselt poolt oli Eesti Vabariigis tagatud tolliteenistuse otstarbekas juhtimine, keskuse ja kohalike teenistuste usalduslik vahekord. Viimase ajal oli suhtlemisel suureks takistuseks rahvusvahelise posti ääretu aeglus (3–6 kuud). Põhjuseks Nõukogude Liidu tolliteenistuse äärmine tsentrism. Miks peab ka meil kogu tegevus olema koondatud Tallinna. Vabariigi Tolliamet peab andma oma funktsioone või nende osi üle julgesti kohtadele!

### Allikad. Kirjandus

1. ERA. F. 79. Nim. 1: Tallinna Tollivalitsus.
2. Riigi Teataja. 1918. Nr. 9. Lk. 6.
3. ERA. F. 20. Nim. 2. S. 1: Üldkokkuvõtteid Rahaministeeriumi tegevuse kohta 1918–1922. "Riigi Teataja" andmeil alustas aga Pärnu Tollivalitsus tegevust 10. detsembril 1918. a. Sama kinnitab ka arhiivi F. 19. Nim. 1. S. 10. Nimelt on seal toodud tollivalitsuse teade 24. det. 1918, milles kirjutatakse, et Pärnus on 10. detsembrist 1918 avatud tollivalitsus. Ilmselt on õige viimane teade.
4. Irboska jaamas töötas pärastpoole Valga tolliameti jaoskond. 1919. a. loodi ka Valga tolliamet (ilmselt septembris–oktoobris).
5. ERA. F. 79. Nim. 1. S. 13 (toimikus on leheküljed nummerdamata).
6. ERA. F. 72. Nim. 3. S. 1656: Tallinna Tolliinspeksiooni töökord. Lk. 18.
7. Valitsusasutiste tegevus 1934/35. a. Tln., 1935. Lk. 46, 97.
8. Riigi Teataja. 1919. Nr. 21. Lk. 28.
9. Valitsusasutiste tegevus 1936/37. Tln., 1937. Lk. 45, 53, 98.
10. Tabel on koostatud Valitsusasutiste tegevuse aastaülevaadetes toodud aruannete põhjal. Lk. 133.
11. Kõigi arvuliste andmete aluseks on p. 10 märgitud väljaanded.
12. Valitsusasutiste tegevus 1938/39. a. Tln., 1939. Lk. 99, 146.
13. ERA. F. 79. Nim. 1. S. 189: Salakaubavedajad 1920–1921; F. 79. Nim. 1. S. 190: Salakaubavedajate nimekiri 1922; F. 79. Nim. 1. S. 191. Salakaubavedajate nimekiri 1923 ja 1924.
14. Maimitud teemal ilmunud kriitilised artiklid vt.: Päevaleht. 1929. 26. jaan.; Esmaspäev. 1929. 11. veebr.; Kaja. 1929. 8. aug.; Vaba Maa. 1929. 9. okt.
15. Riigi Teataja. 1940. Nr. 99. Lk. 1306.

# **CUSTOMS SERVICE IN THE REPUBLIC OF ESTONIA AND SOME POSSIBILITIES OF USING THE EXPERIENCE AT THE PRESENT TIME**

**Valner Krinal**

**Summary**

In Tallinn the Customs Service started working on November 21, 1918 and the Board of Customs was founded in December the same year. 1918-1919 the whole system of customs service was worked out, and it existed till August 9, 1940. At the beginning the customs tariffs of the German occupying power were used. On April 1, 1919 they were replaced by the customs laws of the czarist Russia. On March 7, 1923 the new, Estonian, customs law was adopted. In the years to come it was amended and adjusted until in 1936 the last customs law of the Republic came into operation. It satisfied the trading needs of the democratic state with other countries.

What could we take over from that experience while creating a new republic? First of all, the customs laws took the interests of citizens into consideration. Thus in the 1930s the customs check of a person took 5 minutes on average, spot-checking being the norm. The customs service was closely linked with the economic policy of the country. Depending on the immediate needs, seasons or weather conditions, customs duties were lowered or raised accordingly to supply the population with nutritious food. Special reductions were applied to the goods imported from the countries with which standing trade relations existed.

A more profound study of the customs service in the Republic of Estonia would certainly give more ideas for reorganizing the work of customs nowadays.

## **ТАМОЖЕННАЯ СЛУЖБА В ЭСТОНСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ И ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЕЕ ОПЫТА В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ**

**Валнер Кринал**

**Резюме**

Уже 21 ноября 1918 г. начало свою деятельность Таллиннское таможенное управление, к которому в декабре прибавилось Главное Таможенное Управление. В 1918-1919 гг. создавалась

вся система таможни, просуществовавшая до 9 августа 1940 г. Если сначала использовали таможенные тарифы немецкой оккупационной власти, то с 1 апреля 1919 г. вновь стал действовать прежний русский таможенный закон. 7 марта 1923 г. был принят новый эстонский таможенный закон. Его время от времени дополняли и адаптировали, и последний республиканский таможенный закон был утвержден в 1936 г. Он отвечал потребностям торговли демократического государства с другими странами.

Что можно взять из опыта республики про создании нового государства? Прежде всего, таможенная служба исходит из интересов граждан: в 1930-х годах таможенный досмотр длился 5 минут. Таможенная служба была тесно связана с экономической политикой республики. Исходя из конкретных нужд, в зависимости от сезона или климатических условий понижали или повышали таможенный тариф для того, чтобы лучше обеспечить народ продуктами с витаминами или обеспечить работу желающих. Таможенные льготы устанавливались на товары тех стран, с которыми Эстония имела постоянные коммерческие связи.

Более глубокое изучение таможенной службы Эстонской Республики позволяет найти новые стороны и опыты с целью улучшения организации таможенной службы сегодня.

# A NOTE ON ENVIRONMENTAL PROBLEMS AND POLICIES IN A MARKET ECONOMY<sup>1</sup>

Tore Söderqvist

## 1. Introduction

A sad truth is that environmental problems are found in every country of this world. Everywhere, human activities tend to deteriorate the environment, including the ecological systems. Often, this has dangerous consequences for animals and plants. Also, the physical and mental health of human beings can be negatively affected. Because of these serious effects, the deterioration of the environment has attracted more attention in the last two decades. One of many signs of this increased attention is that political parties which have the protection of the environment as their main objective are nowadays found in many European countries. In some countries, they are even represented in the parliament. This is, for instance, the case in Sweden.

It is interesting to note that the fact that environmental problems are found in every country imply that these problems arise and, often, persist in all types of economies, that is, in centrally planned economies, in market economies, as well as in mixed economies. This means that there is no reason to believe that a transition from a centrally planned economy to a market economy will solve environmental problems automatically. However, a transition period can serve as an excellent opportunity for introducing policies which aim at an economically sound protection of the environment. It is likely that it will be more difficult to introduce such policies after the transition has come to an end, since, then, people's behaviour has been adapted to the powerful incentives that a market economy provides.

In this paper, I would first like to say a few words about why, in principle, environmental problems are present also in market economies. These words are found in the next section (2), where I try to approach an answer to the question by looking at what types of "goods" the environment supplies. Then, in section 3, I turn to the question how economically sound environmental policies should be designed. Finally, some conclusions are drawn in section 4.

---

<sup>1</sup> I would like to thank Professor Per-Olov Johansson for helpful comments on a earlier draft of this paper.

## 2. The public nature of environmental goods

One way of explaining the presence of environmental problems in market economies is to take a look at the type of goods and services that the environment supplies. Following Mitchell and Carson (1989), the goods of a market economy can be divided into three groups:

1. Pure private goods.
2. Quasi-private goods.
3. Pure public goods.

The borders between the groups are vague, but in group 1, we find the goods which in a market economy are freely traded in markets. These goods – **pure private goods** – are characterized by individual property rights and when consuming these goods, a person has the ability to exclude other persons from consuming it.

**Quasi-private goods** are similar to pure private goods, but they are not freely traded in any market. The cause for this can be that elements of nonrivalry and/or nonexclusiveness are involved. Examples of these goods are, according to Mitchell and Carson, recreation in parks and television frequencies. Since it is possible to exclude – at least to some extent – other persons' consumption of quasi-private goods, these goods are characterized by individual property rights. For **pure public goods**, however, there are – in practice – no exclusion possibilities and, thus, the property rights of these goods are collective. As examples of pure public goods, clean air, street-lighting, and national defense, could be mentioned. A market for a pure public good will not appear spontaneously.

Since pure private goods are freely priced on markets, a very powerful mechanism is protecting these goods in a certain way. This mechanism is the price mechanism. When the scarcity of a pure private good increases, this is reflected in the price of this good relative to the price of other goods. A simple example could be that when the supply of a certain natural resource of the pure private good type (a mineral, perhaps) begins to decrease, the relative price is likely to increase. This increase in the relative price can stimulate the search for cheaper goods which can be used as a substitute for the resource.

However, the situation for a pure public good, for example, clean air and many other goods and services that the environment supplies, is totally different. Clean air is not automatically priced at any market, not even in Western market economies. This means that when the supply of clean air decreases because of, for example, air pollution, no economic signal is given which affects the behaviour of the polluters. For example, a factory polluting the air does not have to pay for the deterioration of the air caused by its pollution.

This lack of economic signals implies that the risk of air pollution is considerable. It should also be emphasized that despite the fact that clean air has no price, this does not mean that clean air does not have any economic value. One way of seeing this is to look at the situation in an air polluted town. In such a town, historical monuments (for instance, sculptures made of limestone) may be damaged, the corrosion process may be accelerating, and the health of people may be negatively affected because of the pollution. It costs money to restore the monuments, to replace corroded materials, and to take care of ill people. These costs would have been avoided if the air was clean. Another way to see that clean air has an economic value is to accept the facts that most people would be willing to pay some money in order to stop a decrease in the air quality of the area where they live and that most people would state an amount above zero if they were asked how much money they would demand as compensation for a decrease in the air quality in this area.

Both these ways lead to the same conclusion: Clean air has an economic value, at least as soon as it is not available in infinite amounts, that is, as soon as it is a scarce resource. The same is true for all other pure public goods supplied by the environment. The problem is that the value of all these goods is not automatically revealed, since pure public goods are not priced at any market. Why is that a problem? The answer is that the absence of prices means that the value of the goods is not considered in private economic decisions. Again, this increases the risk of environmental damage, for example, air pollution.

However, the preceding paragraph also points to a way of solving the problem. If the economic value of a pure public good somehow was reflected in a price of the good, people and firms would have to take this value into account in their economic decisions. This seems to suggest that some sort of an artificial price or artificial market should be established for the pure public good in question. This is also the idea behind the design of economic instruments which can help solving environmental problems, for example, pollution. Economic instruments should be an important part of economically sound environmental policies. In the next section, two economic instruments are described and discussed.

### **3. Economic instruments for environmental protection**

The use of economic instruments for, for example, the control of pollution, should play an important part when designing economically sound environmental policies. In this section, I would like to describe and discuss two economic instruments. These are:

1. Emissions charges.

## 2. Emissions tradings.

Below, these instruments are presented by the aid of a graphical analysis<sup>2</sup>. However, in section 4, a more intuitive way of presenting the instruments will be used before conclusions are drawn.

Now, let me begin by considering an example. Assume that there are two factories polluting a river with a certain chemical substance and that these factories are characterized by a profit maximizing or, equivalently, a cost minimizing behaviour. In an initial situation, the factories are free to pollute. However, when the effects from the pollution are recognized, the government considers what instrument it should use in order to make sure that the pollution is diminished. It is likely that the costs for emission reduction are not identical for the two factories. Perhaps the situation can be described by figure 1.

The curves describe the marginal costs for reducing emissions<sup>3</sup> for factory A and B, respectively. The marginal costs are increasing in emission reduction and they are higher for every emission level in factory A than in factory B. Since the factories are free to pollute in the initial situation, they have no costs for reducing emissions. That is, the emissions are  $q_{A0}$  units for factory A and  $q_{B0}$  units for factory B. Now, suppose that the government decides that the pollution must decrease to  $2q^*$  units. This pollution level is considered to be acceptable for the environment. But how should this decrease be realized?

Before I try to answer this question, note that one way of achieving the reduction to  $2q^*$  units is that both factories reduce their emissions to  $q^*$  units. Figure 2 describes that situation. However, this is not a good solution, since the marginal costs for reducing the emissions are not the same for the two factories. This means that the reduction to  $2q^*$  units is not accomplished at the lowest cost. If more reduction takes place in factory B, where the reduction costs are low (compared to factory A) and less reduction takes place in factory A in such a way that total emissions still are  $2q^*$ , the total costs will be lower. This can be seen from figure 2. If factory A reduces its emissions to  $q^* + 1$  instead of  $q^*$ , its costs are decreased by  $MC_{q^*-1}^A$ . But if factory B takes care of the reduction instead and reduces its emissions with one extra unit, that is, to  $q^* - 1$ , this extra reduction only costs  $MC_{q^*-1}^B$ . Since  $MC_{q^*-1}^B < MC_{q^*+1}^A$ , total costs have decreased thanks to the reallocation. Only when marginal costs are the same for the factories, total costs are minimized. This implies that the optimal situation is the following: Factory A emits

<sup>2</sup> This presentation of the instruments closely follows Bergman (1989).

<sup>3</sup> These marginal costs are defined as  $dTC(q)/dq$ , where  $TC(q)$  is the function representing the total costs for reducing emissions.



FIGURE 1.

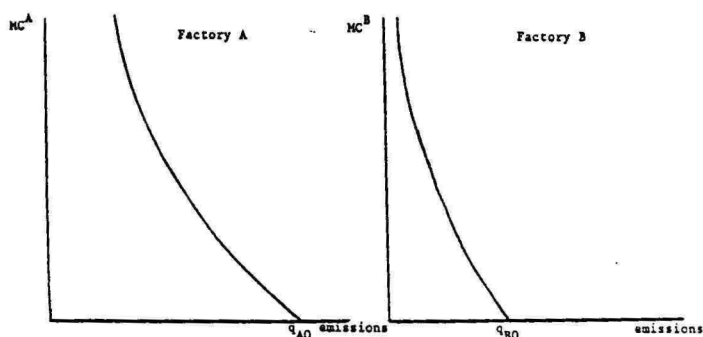
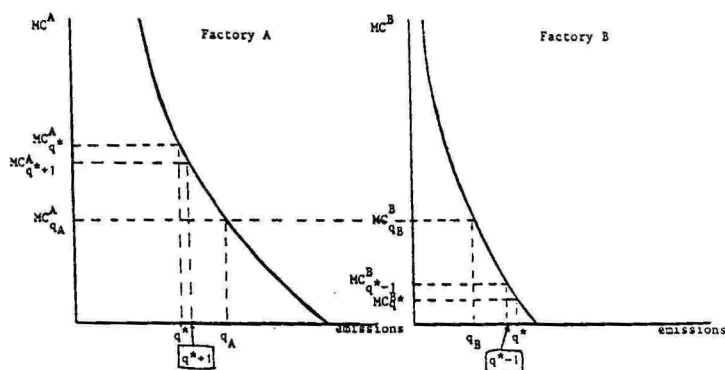


FIGURE 2.



$q_A$  units and factory B emits  $q_B$  units<sup>4</sup>

Now, what instrument should the government use in order to achieve a reduction to  $q_A$  and  $q_B$ , respectively? Consider first a non-economic instrument, namely a **regulation** which stipulates the maximum amount of emissions. Clearly, a regulation should not stipulate the same emission level for both factories, since this does not minimize costs. Instead, it should stipulate  $q_A$  as the maximum amount of emissions for factory A and  $q_B$  as the maximum amount of emissions for factory B.

<sup>4</sup> Of course,  $q_A + q_B = 2q^*$ .

This sounds rather simple, but the instrument has at least two important drawbacks. Firstly, the government must have very detailed information about the cost situations of the two factories in order to stipulate the optimal, that is, the cost efficient, emission reductions. Secondly, the factories always have incentives to exaggerate their cost figures, since large costs in a way protect them from having to decrease their emissions with large amounts. These two drawbacks probably imply that regulations involve a rather low degree of cost efficiency.

Now, let us take a look at an economic instrument instead, namely, **emissions charges**. If the factories' emissions are charged, the factories have to pay a certain amount of money for every emitted unit. In our factory example, the emissions charge should be  $MC_{q_A}^A (= MC_{q_B}^B)$  units of money per emitted unit. Then, the factories have to choose between paying the charge or to invest in pollution reducing equipment. Of course, the factories only choose to reduce their emissions as long as the reduction costs are lower than the emissions charge. This means that factory A reduces its emissions to  $q_A$ , since for all larger emission levels, the costs for reducing the emissions one additional unit are lower than the charge. If the same line of reasoning is used for factory B, we see that this factory chooses to reduce its emissions to  $q_B$ . This means that if the emissions charge is correctly chosen, the factories will automatically reduce their emissions to the cost efficient level. This is so because of each factory's own wish to minimize its costs.

Of course, this is a very important advantage with emissions charges – the charges create strong incentives for each factory to reduce its emissions to a cost efficient level. But again, the government must have rather detailed information about the factories' cost situations in order to find out what how large the emissions charge should be. If the government does not have any detailed information, it cannot be sure of how much emission reduction a certain emissions charge will cause.

Another economic instrument is **emissions trading**. In order to describe how this instrument works, suppose that the government puts both factories in a so-called "bubble". This means that the government stipulates that the factories are allowed to emit  $2q^*$  units of pollution **together**, but not more. Suppose that, initially, factory A is allowed to emit  $q^*$  units and factory B is also allowed to emit  $q^*$  units. However, in a emissions trading system, the factories are allowed to sell and buy pollution permits<sup>5</sup> from each other. This means that if there are reasons for factory A to emit  $q^* + 1$  units instead of  $q^*$  and if there are reasons for factory B to emit  $q^* - 1$

---

<sup>5</sup> One permit per unit of pollution is assumed.

units instead of  $q^*$ , factory B, of course, sells one permit to factory A.

But will such a trade occur? Figure 2 shows that factory B is willing to sell the permit if its price is higher than the marginal costs for emission reduction for this unit, that is, if the price is higher than  $MC_q^B * - 1$ . Factory A is willing to buy the permit if the price is lower than the marginal costs for emission reduction for this unit, that is, if the price is lower than  $MC_q^A * + 1$ . Since  $MC_q^A * + 1 > MC_q^B * - 1$ , it is likely that such a trade will take place. In fact, as long as the marginal costs for emission reduction differ between the factories, there are incentives to trade. This means that it is likely that in the final situation, factory B has sold  $q^* - q_B$  permits to factory A, which means that factory B emits  $q_B$  units and factory A emits  $q_A$  units. That is, the final situation is also the optimal situation.

This economic instrument is interesting, since the government does not need detailed information about the cost situation of the two factories. The government just has to establish the maximum amount of emissions and to distribute pollution permits to the factories. Then, a market for pollution permits will make sure that a cost efficient solution will arise. In fact, such a market can be established spontaneously, since both factories would gain from trading the pollution permits.

In practice, however, an emissions trading system may not work in this elegant way. The factory example above is, for instance, somewhat misleading. A cost efficient situation is only likely to arise if the market for pollution permits is competitive. In general, a large number of agents participating in the market is one of the prerequisites of a competitive market. Moreover, the type of pollution has also to be considered. If, for example, the geographical location of the pollution sources is not meaningless for the damage caused by the pollution, it would be necessary to have a different design of the pollution permits in different geographical areas. It should also be mentioned that if the transactions costs connected to the emissions trading would become larger than the decrease in damage costs due to pollution, an emission trading system would, naturally, be meaningless.

Of course, much more could be said about the advantages and drawbacks of the economic instruments presented above. However, I will limit myself just to some final remarks and a listing of some useful references. Firstly, it should be noted that a successful use of emissions charges and emissions trading presupposes that the government is able to supervise the pollution so that emission levels which are not permitted can be discovered. This ability to supervise has to be developed in an initial stage. Secondly, also the use of different emissions charges should be considered if the geographical

location of the pollution sources influences the damage caused by the pollution. Thirdly, it should be asked why the government decided that total emissions must decrease to  $2q^*$  units in the factory example above. In principle, such a decision should have been based on estimation of the marginal damage costs due to pollution and the marginal costs for reducing emissions. The optimal pollution reduction is equal to the reduction for which these two marginal costs are the same. In practice, marginal damage costs can be difficult to estimate<sup>6</sup> which means that the government often has to guess what pollution level is acceptable. Finally, some useful references concerning emissions charges and emissions trading are Pearce and Turner (1990) and Tietenberg (1985, 1988, 1990).

#### 4. Conclusions

In section 2, a way of explaining the presence of environmental problems in market economies was presented. By understanding why environmental problems exist in market economies, it is also possible to design policies which can help solving the problems. In principle, the policies should create economic signals (prices) not automatically provided in a market economy because of the public nature of environmental goods. In section 3, it was exemplified how such policies can be designed. Two economic instruments which can help solving, for example, pollution problems, were presented.

The idea behind one of the instruments, emissions charges, is that a polluter has to pay a charge per each unit of pollution. The existence of the charge implies that polluters have incentives to diminish their emissions as long as it is profitable to them. This means that the emission reduction caused by the charge is accomplished at the lowest costs. Moreover, if the government has knowledge of the polluters' costs for reducing emissions, it can find out the particular charge which will cause the desirable pollution reduction. The charge could be seen as a sort of artificial price of the environmental good(s) damaged by the pollution.

The other instrument presented in section 3 is emissions tradings. When using this instrument, the government decides the total acceptable amount of pollution. Then, pollution permits are distributed to the polluters. The permits are tradable on a market for permits. The polluters will buy and sell permits as long as it is profitable to them. That is, if the price of permits is lower than the costs for reducing emissions for one polluter, but higher for another

---

<sup>6</sup> Different estimation methods are presented in, for example, Mäler (1985), Johansson (1987), and Mitchell and Carson (1989). For more non-technical surveys, see, for example, Johansson (1990), Pearce et al (1989), and Pearce and Turner (1990).

polluter, it is likely that the first polluter will buy permits from the other polluter. If the market works well, the total acceptable amount of emissions will in the final situation be accomplished at the lowest costs. In contrast to the case of charges, it is not necessary for the government to have information about the polluters' cost situations in order to make sure that a certain emission level will be realized. When using this economic instrument, a market for permits is created. In a somewhat careless way, it could be said that on this market, the environmental good(s) damaged by the pollution will be priced spontaneously.

Since a market economy cannot be expected to solve environmental problems automatically, environmental policies are needed. Emissions charges and emissions tradings are two economic instruments which should be an important part of economically sound environmental policies. It does not seem to be a good idea to introduce these policies after a transitional period, that is, when a centrally planned economy already has turned into a market economy. Then, individuals and firms have adapted their behaviour to the incentives provided by a market economy. Instead, economically sound environmental policies should be introduced already in the transitional period, so that individuals and firms can be used to the functions of a market economy and to the necessary environmental policies simultaneously.

## REFERENCES

- Bergman L. Styrmedel i miljöpolitiken // Värdera miljön! / Ed. L. Bergman. Stockholm: SNS Förlag, 1989. (In Swedish.)
- Johansson P.-O. The Economic Theory and Measurement of Environmental Benefits. Cambridge: Cambridge University Press, 1987.
- Johansson P.-O. Valuing Environmental Damage // Oxford Review of Economic Policy. 1990. Vol. 6. P. 34-50.
- Mitchell R.C. and Carson R.T. Using Surveys to Value Public Goods: The Contingent Valuation Method Resources for the Future. Washington, DC, 1989.
- Måler K.-G. Welfare Economics and the Environment // Handbook of Natural Resource and Energy Economics / Eds. A.V. Kneese and J.L. Sweeney. Amsterdam: Elsevier Science Publishers, 1985. Vol. I. P. 3-60.
- Pearce D., Markandya A. and Barbier E.B. Blueprint for a Green Economy. London: Earthscan Publications Ltd, 1989.
- Pearce D. and Turner R.K. Economics of Natural Resources and the Environment. Harvester Wheatsheaf, Hemel Hempstead, England, 1990.
- Tietenberg T. Emissions Trading. Resources for the Future. Washington, DC, 1985.
- Tietenberg T. Environmental and Natural Resource Economics. Glenview, Ill.: Scott, Foresman and Company, 1988.

## **KESKKONNAPROBLEEMID JA KESKKONNA- POLIITIKA TURUMAJANDUSES**

**Tore Söderqvist**

**Resümee**

Artikli läbivaks ideeks on: iga majandussüsteem peab tegelema ka keskkonnaprobleemidega. Turumajanduses toimub nii kaupade kui teenuste tootmine samuti keskkonnas. Kuna ka turumajandus ei suuda keskkonnaga seonduvaid probleeme automaatselt lahendada, on vajalik vastav keskkonnapoliitika.

Artiklis esitatakse peamised majandushoovad mitmesuguste keskkonnamaksude näol, mis on vajalikud keskkonnaprobleemide optimaalseks lahendamiseks turumajanduses. Autor toonitab vajadust pöörata keskkonnaprobleemide lahendamisele ja keskkonnapoliitika väljatöötamisele suurt tähelepanu võimalikult varakult, s.t. enne turumajandusele ülemineku lõppu.

## **ПРОБЛЕМЫ И ПОЛИТИКА ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ ПРИ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ**

**Турэ Сёдерквист**

**Резюме**

Основной идеей статьи является: всякая экономическая система должна заниматься проблемами окружающей среды. В статье выводятся некоторые предложения для использования экономических рычагов в виде разных налогов для оптимального сочетания целей рыночной экономики и окружающей среды. Автор уделяет внимание необходимости решения проблемы окружающей среды и разработки хорошо действующей политики окружающей среды до окончания переходного периода на рыночную экономику.

## LOODUSKASUTUSE JA -KAITSE KORRALDUS EESTI VABARIIGIS (KUNI 1940. AASTANI)

Valter Tellis

Eesti Vabariigi praeguse turumajandusele ülemineku perioodi üheks sõlmküsimuseks on keskkonnakaitse. Algas ju meie laialdasem iseseisvumise eest võitlusi fosforiidiprobleemist 1980. aastate teisel poolel. Nüüd, mil laieneb privatiseerimine, otsitakse ja leitakse lahendusi teravatele ökoloogilistele probleemidele. Selleks võib mõningat eeskuju pakkuda ka Eesti Vabariigi 1930. aastate looduskaitseeadusandlus ja loodushoiu korraldus. Selles on hulgaliselt nii looduskasutuse eetilisi kui ka esteetilisi aspekte.

Kuid alustame juba varasemast ajast. Looduskasutuse ja -kaitse üksikvaldkondi ja probleeme on Eestis püütud lahendada õiguslike aktidega juba möödunud sajandil. Nii töötasid esimesi kalapüügieeskirju välja Tartu Ülikooli kasvandikud Karl Ernst von Baer ja Carl Aleksander Schultz. Esimene korraldas Peipsi- ja Läänemere-ekspeditsioone aastatel 1851–1852, uurides kalakaitset. C.A. Schultz oli majandusspetsialist ja nimekas loodusvarade uurija.

20. saj. esimese kümnendi lõpust algab Eesti teadusliku looduskaitse ajastu. Vilsandi tuletorni hooldaja Artur Toom korraldas alates 1906. aastast merelindude kaitset Vaika saarel. Kehtestati linnunurade korjamise keeld Riia seebivabriku ja kondiitriärde tooraineks. 1910. a. rentis Riia Loodusuurijate Selts Vaika saared ja muutis need ornitoloogiliseks kaitsealaks.

Järgneval perioodil, kuni Eesti Vabariigi algaastateni, ei täheldata Eesti territooriumil looduskaitsetegevuses märkimisväärtset peale Tartu Ülikooli Loodusuurijate Seltsi tegevuse. Mainitud selts loodi juba 1858. a. Alates 1920. aastast muutus selts looduskaitsealaste ettevõtmiste keskuseks. Sellesuunalist tegevust juhtisid rektor prof. Henrik Koppel, prof. Johannes Piiper ja prof. Heinrich Reichenbach-Riikoja.

Looduskasutuse ja -kaitse õiguslik reguleerimine Eesti Vabariigis algas juba iseseisvumise teisel aastal, s.o. 1919. a. Reguleeriti eelkõige kalapüüki ja jahindust.

Esimeseks sellealaseks aktiks oli Toitlustusministeeriumi määrus kalapüügi kohta (RT. 1919. Nr. 27). Kalu lubati püüda siseveekogudes ja rannavetes loa alusel, mille andmise õigus oli mainitud

ministeeriumil või tema volitatud omavalitsusasutusel. Teatud osa kalu kohustati müüma Toitlustusministeeriumile. Keelati püüda lõhesid pikkusega alla 18 tolli (1 toll = 2,5 cm), angerjaid alla 14 tolli, siiga alla 8 tolli, vähki alla 5 tolli. Kehtestati ka mitmete teiste kalaliikide (koha, linask, vimb jt.) pikkuste alammäärad.

Määrati ka kohustuslikus korras ministeeriumile müüdavate kalade hind (nt. angerjas 1 mark ja 60 penni kg, silm 15 penni tk.).

Jahipidamislubade väljaandmise ja kasutamise määruuse kinnitas Eesti Vabariigi Valitsus 27. juunil 1919. a. (RT. 1919. Nr. 43).

Eespool toodud kalapüügimäärust täiendati 17. novembril 1919. a., selles keelati:

- kasutada kala püüdmiseks lõhkeainet ja uimastavaid aineid;
- leotada linu ja pesta nahku järvedes ja jooksvates vetes;
- kasutada sääsa Emajões ja Jõesuus.

Oli ka teisi keelde. Piirati ahingu (västra) kasutamist. Määrati vastutus, mis võis olla kas kohtulik, püügilubade äravõtmine või püügiriistade konfiskeerimine. 1919. aastasse kuulub ka määruus kalapüügi korraldamisest Virtsjärvel (Vörtsjärvel), Emajöel ja Peipsil.

Vabariigi algaastate kalapüügikorralduses pakub huvi veel Põl-lutöoministeeriumi määruus 24. aprillist 1920. a. (RT. 1920. Nr. 59/60). Selle järgi anti kalapüügi luba ainult veekogu omanikule, rentnikule või alarentnikule. Seega süvendati eraomandi puutumatus, omaniku eelisõigusi. Erandiks olid käsiõngedega kalapüügi load, mis lubati välja anda enne veeomaniku loa saamist ja need kehtisid üle riigi. Selle määruusega keelati ahingu kasutamine kalapüügil ja seda lõplikult. Kehtestati ka kalapüügi lubakirjade maks. Näiteks nooda kasutamise luba maksis esimesel kuul 15 marka, järgnevatel 5 marka, käsiõngede luba esimesel kuul 3 marka, järgnevatel 1 mark kuus.

Järgnevatel aastatel jätkati kalapüügi ja jahinduse korralduse täiustamist ja detailiseerimist (nt. veekogude haaval, sh. Jägala jõel jt.), laienes reguleeritavate loodusvaldkondade hõlmatus.

Olulisim Eesti Vabariigi looduskaitse korralduses järgnes 1935. a., mil Riigivanema (K. Päts) dekreediga 11. dets. 1935. a. võeti vastu looduskaitse seadus (RT. 1935. Nr. 106). See oli tähelepanuväärne õigusakt, millega korraldati klassikalist looduskaitset, selle juhtimist ja kontrolli.

1935. a. looduskaitse seaduse üldeskirjades antakse looduskaitse otstarve (eesmärk), milleks oli "looduse iseloomustavate moodustiste ... alalhoid ja kaitse". Looduse iseloomustavate moodustiste all mõeldi maastikuõisi, maapinnavorme, taime- või loomaliigi esindajaid, eluta looduse esemeid.

Looduskaitset korraldasid ja teostasid järgmised organid:

- Riigiparkide Valitsus;
- Looduskaitse Nõukogu;
- looduskaitse inspektor;



- looduskaitse usaldusmehed.

Riigiparkide Valitsuse ülesanded looduskaitse küsimustes:

- üldjuhtimine ja korraldamine;
- looduskaitse alla võetud objektide registri pidamine;
- Looduskaitse Nõukogu otsuste elluviimine ja täitmine;
- juhtnööride andmine looduskaitse inspektorile ja teistele looduskaitsega tegelevatele isikutele.

Looduskaitse Nõukogu asus Riigiparkide Valitsuse juures ja tema koosseisus olid esindajad haridus- ja sotsiaalministeeriumist, kohutuministeeriumist, majandusministeeriumist, põllutöoministeeriumi riigi maade ja metsade valitsusest, siseministeeriumist, igaühest üks. Neile lisandusid Riigiparkide Valitsuse direktor ning kaks Tartu Ülikooli õppejõudu (Ülikooli valitsuse määramisel).

Nõukogu tööst võttis sõnaõigusega osa ka riigikontrolli esindaja.

Nõukogu ülesanded:

- seisukoha võtmine looduskaitse üldküsimustes;
- looduskaitsealaste sundmääruste, projektide läbivaatamine;
- juhtnööride andmine looduskaitseinspektorile ja teistele looduskaitse teostajatele;
- looduskaitse inspektori kandidaatide ülesseadmine;
- looduskaitse objektide registrisse võtmine, registrist kustutamise või nende ulatuse muutmise ettepanekute tegemine.

Nõukogu otsused esitati riigisekretärile, kes pärast põllutöoministri arvamuse saamist esitas need kinnitamiseks vabariigi valitsusele.

Looduskaitse Nõukogu esimeseks esimeheks oli prof. Teodor Lippmaa (1892–1943), kes oli ka seaduse üks väljatöötajatest.

Vabariigi looduskaitse inspektor kuulus Riigiparkide Valitsuse koosseisu, alludes selle direktorile. Ametisse määras inspektori aga Riigisekretär. Kandidaadil pidi olema ka looduskaitse- või metsateadusala kõrgharidus. Tema ülesannetesse kuulusid:

- looduskaitse praktiline korraldamine;
- ettepanekute tegemine Riigiparkide Valitsusele ja selle kaudu Looduskaitse Nõukogule;
- looduskaitse propageerimine.

Esimeseks looduskaitse inspektoriks sai dr. Gustav Vilbaste, kes oli ajakirja “Loodusvaatleja” toimetaja. Erilist huvi pakub looduskaitse usaldusmeeste koht. Nad nimetati looduskaitse inspektori ettepanekul Riigiparkide Valitsuse direktori poolt. See oli auamet (tasuta). Ülesannetesse kuulusid:

- teatada haruldaste loodusesemete leidudest;

– valvata oma piirkonnas looduskaitse teostamise üle ning teatada looduskaitse inspektorile või teistele võimu- ja valitsemisorganitele looduskaitsealaste seaduste, määruste, eeskirjade rikkumisest;

– abistada looduskaitse propageerimisel looduskaitse inspektorit.

Usaldusmeesteks võisid olla nii riigi kui ka omavalitsuste ametnikud.

Seadusega keelati igasugune tegevus, mis oleks kahjulik registris olevale maa-alale või veekogule. Erandjuhul võis vabariigi valitsus sundvõõrandada eramaid ja veekogusid, vabastada neid looduskaitse objektide maksudest jms.

Käsitletud seadusest veelgi täiuslikum ja huvipakkuvam on Riigihoidja 25. märtsi 1938. a. dekreediga antud loodushoiu seadus (RT. 1938. Nr. 31). Dekreedile kirjutasid alla Riigihoidjana K. Päts ja sotsiaalministrina O. Kask. Seaduse üldeeskirjades määratletakse loodushoiu mõiste. Loodushoiuks arvati:

- looduskaitse (sama, mis 1935. a. seaduse määratluse järgi),
- loodusilu säilitamine ning arendamine.

Viimase all mõisteti "... avalikkude parkide, aedade ja iluväljakute asutamist, kaunistamist, säilitamist ja korraldamist, samuti kodukaunistamist, mille eesmärgiks on kodumaa välisilme, eriti liikumisteede, raudteejaamade ja sadamate ümbruse välisilme tõstmine". Seadusega viidi sisse muudatused loodushoiu korralduses. Kõrgemaks loodushoidu korraldavaks organiks määrati Riigiparkide Valitsuse asemel sotsiaalministeerium. Looduskaitse Nõukogu muudeti Loodushoiu Nõukoguks uue koosseisulise struktuuriga. Toimus ka juhtimisfunktsioonide osaline üleandmine maakonna ja linnade valitsemisorganitele. Uueks institutsiooniks said kodukaunistamise komiteed. Säilitati looduskaitse usaldusmeeste staatus.

Sotsiaalministeerium hakkas teostama loodushoidu vabariigis läbi Loodushoiu ja Turismi Instituudi (sotsiaalministeeriumi struktuuris). Ülesanneteks määrati lisaks 1935. a. Riigiparkide Valitsuse omadele:

- avalike parkide, aedade, iluväljakute asutamise, säilitamise, korrastamise ja kaunistamise üldjuhtimine;
- kodukaunistamise propageerimine.

Loodushoiu Nõukogu asus mainitud instituudi juures ja tema koosseisus olid selle instituudi direktor (esimees), looduskaitse inspektor, parkide inspektor, majandusministeeriumi, haridusministeeriumi, teedeministeeriumi, siseministeeriumi, põllutöministeeriumi, Eesti Linnade Liidu, Maaomavalitsuse Liidu esindajad, Tartu Ülikooli ja Tallinna Tehnikaülikooli õppejõud. Seega kokku 12 liiget. Nõukogu funktsioonid olid analoogilised 1935. a. seaduses

määratuga, hõlmates lisaks looduskaitsele ka loodusilu säilitamisega seonduvat.

Maakondade ja linnade omavalitsusorganite asjakohaste funktsioonide laiendamine tähendas loodushoiu juhtimise de- tsentraliseerimist. Nad pidid oma administratiivpiirkonnas korral- dama parkide jms. asutamist, korrashoidu (v.a. riigipargid) ning juhtima kodukaunistamist.

Kodukaunistamise komiteed olid uueks institutsiooniks ja peak- sid huvi pakkuma ka praegu. Need moodustati linna, alevi või val- lavalitsuste juurde ning koosnesid viiest liikmest. Nendest kaks olid omavalitsuse esindajad ja kolm seltskonnategelased. Viimased pi- did elama selles administratiivpiirkonnas. Komiteede ülesannetesse kuulus kodukaunistamistööde teostamine ja propageerimine. Ko- dukaunistamise komiteed korraldasid kodukaunistamise konkursse. Kodukaunistamine võttis suure haarde ning selle jäljed on vaid vä- hesel määral säilinud tänapäevani.

Looduskaitse usaldusmeeste staatus jäi enamvähem samaks 1935. a. seaduses sätituga, vaid selle muudatusega, et nad alluta- ti Loodushoiu ja Turismi Instituudile.

1938. a. seaduses oli uudsena alaosa "Loodushoiu teostamise kulud". Need kanti kas riigi, maakonna või linna eelarvest. Sot- siaalministeeriumil oli õigus anda kohalikele omavalitsustele rahalist toetust. Määrati riigiparkidest (need allusid nüüd Loodushoiu ja Turismi Instituudile) saadavate sissetulekute vormid. Need olid järg- mised:

- parkide, maa-alade obroki- ja rendimaks;
- neil maa-aladel olevate hoonete üürimaks;
- kasvuhoonete, puukoolide, puuvilja- ja lilleaedade ärilisest tegevusest kujunevad sissetulekud;
- muud sissetulekud.

Neid vahendeid võis kasutada riigiparkide arendamisega seotud kulude katteks.

Seaduse looduskaitse teostamist käsitlevasse ossa oli lülitatud 1935. a. seaduse rangusega selliseid sätteid nagu rendilepingute lõ- petamine, sundvõõrandamine jt. võimalusi looduskaitse tagamiseks.

Nõukogude võimu kehtestamisega Eestis 1940. aastal lam- mutati Eesti Vabariigi loodushoiu organisatsioon ja looduskaitse õigusliku reguleerimise aluseks said eelkõige Vene Föderatsiooni seadusandlikud aktid (koodeksid). Kommunistliku Partei ideoloogia (sotsialismi tingimustes ei tule puudu loodusressurssidest jms.), administratiivsed juhtimismeetodid, ametkondliku juhtimise ja pla- neerimise prioriteet territoriaalse üle jm. on põhjustanud Eestis ökoloogilise kriisi. Kõrvuti loodusressursside otstarbeka kasutamise ja kaitse korraldamisega meie vabariigis tuleks juba varakult hakata

mõtlema 1938. a. loodushoiu seaduse laadis kodukaunistamisele, vabariigi elanikkonna, eriti noorte ilutunde arendamisele (taastamisele) loodusilu kaudu.

## **ORGANISATION DES NATURSCHUTZES IN DER ESTNISCHEN REPUBLIK (BIS 1940)**

**Valter Tellis**

**Zusammenfassung**

Eine der Grundfragen beim Übergang zur Marktwirtschaft in der Estnischen Republik ist der Umweltschutz. Für die Lösung dieser Probleme ist die entsprechende Gesetzgebung der Republik in den 30er Jahren interessant. Das bemerkenswerteste war das 1938 erlassene Gesetz über die Naturpflege. Dieses Gesetz umfaßte und regulierte außer dem traditionellen Naturschutz auch die Erhaltung und die Förderung der Naturschönheit. In den Gemeinden und Städten wurden die Heimverschönerungsvereine gegründet. Für die Durchführung der Naturpflege war das Sozialministerium verantwortlich. Im Artikel werden noch weitere Lösungen des Umweltschutzes in der Estnischen Republik bis 1940 behandelt.

## **ОРГАНИЗАЦИЯ ОХРАНЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ В ЭСТОНСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ (до 1940 года)**

**Вальтер Теллис**

**Резюме**

В переходном периоде на рыночную экономику в Эстонской Республике одной из узловых проблем является охрана окружающей среды. В улучшении природопользования республика имела определённый опыт уже в 30-ых годах. Автор статьи излагает развитие устройства охраны природной среды на территории Эстонии, начиная с начала века. Подробно рассматриваются законы Эстонской Республики 1935 и 1938 годов об охране природы.

11 декабря 1935 года декретом президента республики принят закон об охране природы. Этот закон регулировал классическую охрану природы, её управление и контроль: Высшим

оргном управления в этой области стало Управление государственных парков.

25 марта 1938 года приняли новый, более совершенный закон: уникальный закон об охране природы. Особое внимание привлекает та часть закона, где рассматриваются развитие и сохранение красоты природы. Создали комитеты благоустройства. Закон 1938 года в некоторой части децентрализовал управление охраны природы в республике. Большие полномочия получили уезды и города. Высшим органом управления природопользования установили министерство социального обеспечения. Закон содержит много ценного, заслуживающего внимания и в настоящее время.

# PÕLLUMAJANDUSTOOTMISE KONTSESTRATSIOON

Aivar Kallam

Vägivaldne kollektiviseerimine, mis tõi meie külla riigikapitalistlikud suhted, ei teinud vahet traditsioonilise ja ratsionaalse talu vahel. Arvati, et turumajandus areneb põllumajanduses analoogselt tööstusega. Turumajanduse arengut tööstuses aga nähti peaaesjalikult ettevõtete suurenemises ning sellega kaasnevas palgatööjõu kasvu tendentsis. Edasine areng pidi ka põllumajanduses samad nähtused esile tooma. Seejuures toetuti K. Marxi teooriale, mille kohaselt tootmise loomulik kontsestratsioon viib vältimatult eratootmisvahendite muutumisele ühiskondlikuks ning sotsialistliku majanduse tekkimisele.

Tootmise kontsestratsioon põllumajanduses on aastasade vältel kõitnud majandusteadlasi. Vene majandusteadlane A. Tšuprov on väitnud, et vaidlused selle probleemi ümber on niisama vanad kui majandusteadus. 18. sajandi füsiokraadid pidasid suurpõllupidamist väikepõllupidamisest elujõulisemaks suuremate sissetulekute tõttu. Suuremaid sissetulekuid võis aga saada peaaesjalikult kapitalist, millest väikepõllupidajail jäi vajaka [1].

Peale K. Marxi "Kapitali" ilmumist seostati tootmise kontsestratsiooni probleem sellega, kas põllumajandus ja tööstus arenevad samade seaduspärasuste järgi. K. Marx näitas, millist mõju avaldasid perekäsitööle masinad, tööjaotus ning koöperatsioon. Need tegid võimalikuks suhteliselt väikesel maa-alal töö ja kapitali kõrge kontsestratsiooni. Tööstusliku tootmise kontsestratsioon tõstis tööviljakust ning alandas tootmise omahinda niivõrd, et perekäsitöö edasine eksisteerimine muutus peaaegu võimatuks. Üleminek lihtsalt koöperatsioonilt manufaktuurile ning masinavabrikule hüpnotiseeris majandusliku mõtte esindajaid, veendes neid tööstusliku ja põllumajandusliku tootmise analoogsuses. Nii nagu perekäsitöö asendus suurtööstusega, pidi ka käsitööl rajanev peretalu asenduma suurpõllupidamisega. K. Marxi arvates teeb talu (partsell) "juba oma loomuse tõttu võimatuks töö ühiskondlike tootlike jõudude arenemise, töö ühiskondlikud vormid, kapitalide ühiskondliku kontsestratsiooni, suureviisilise karjakasvatuse ja teaduse progressiivse rakendamise" [2].

Tegelik elu ei kinnitanud neid ootusi. Vastupidi, 19. sajandi lõpus ning 20. sajandi alguses tehtud uurimused näitasid väiketallupidamiste püsivust ning isegi nende tugevnemist. Saksa teadlased E. Bernstein, F. Hertz, E. David, vene teadlased S. Bulgakov, A. Tšuprov, A. Tšajanov jt. lähtusid seisukohast, et põllumajandus

on bioloogiline, tööstus aga mehhaaniline protsess. "Vabrikutööstuses tarvitab inimene eluta ainet oma äranägemise järgi, lahutab ja ühendab teda sellejärel, kuidas tarvidus nõuab, põllupidamises seevastu on looduse jõud ametis, inimese töö on loodusele ainult abiks, kusjuures ta ennast pealegi looduse seaduste ja tujude järele seadma peab" [3].

Bioloogilis-kliimaatilised iseärasused tingivad tootmisfaktorite – töö ja kapitali omapära põllumajanduses. Tööjaotus põllumajanduses "tähendab eelkõige põllumajandustootmise lihtsustumist, jõupingutuste kontsentreerimist vähestes, kuid kohalikes tingimustes optimaalselt kasulikes harudes" [4]. Siit tulenevad ka erinevused masinate kasutamisel. Kui tööstuses on vooltootmine ning konveiersüsteemide kasutamine väga levinud, siis põllumajanduses (taimekasvatustes) on need välistatud. Nende asemel kasutatakse arenenud maades (osalt ka meil) masinsüsteeme (nn. põimmasinad), mis võivad teha üheaegselt erineva kompleksi töid ja mis on üldjuhul mõeldud kas ühele perele või väiksele töökollektiivile. Sellised masinsüsteemid piiravad alalise palgatööjõu kasutamist. Tuleb arvestada ka seda, et muld, taimed ja loomad vajavad suuremat hoolt ja tähelepanu kui eluta organismid. Kiiretel hooajatöödel, samuti loomade poegimise ja haiguste korral on põllumees sunnitud tööta ma ka puhkeaja arvel. Maaharimisel peab aga jälgima külvikorra nõudeid seda hoolikamalt, mida raskemad on mullad.

See nõuab teataval määral spetsialiseerumise ning siit tulenevalt ka turusuhete piiramist põllumajanduses. Sellest ei saa aga teha veel järeldust, et põllumajandustootmisele ei ole omane täiendavate töö- ja kapitalikulude tegemine maaühiku kohta ning, et "neile, kellele parem tulevik on vahetult seotud ettekujutusega kontsentratsioonist, peavad põllumajandusele käega lööma kui täiesti lootusetule ettevõtmisele" [5]. Kuid kontsentratsioon põllumajanduses ei välju tavaliselt peretalu raamidest. Siinjuures on tarvilik rõhutada bioloogilis-kliimaatilistele tingimustele alluvat tootmisprotsessi.

Mis puutub tehnilistesse ja majanduslikesse protsessidesse (põllumajandussaaduste töötlemine, turustamine, põllumajanduslike tootmisvahendite tootmine jt.), siis neile on omane tunduvalt ulatuslikum kontsentratsioon. Väiketalus ei ole üldjuhul kasulik omada oma meiereid või vorstivabrikut, sest tootmiskulud toodanguühiku kohta on liiga kõrged. Nendes protsessides on tehniline optimum kõrgem talu suuruselt [6]. Seetõttu on tehnilisi ja majanduslikke protsesse kasulikum organiseerida suurtootmise tasemel kooperasiioni vormis. Kooperasiioon võimaldab ühendada väiketalu eelised suurtootmise eelistega.

## KIRJANDUS

1. Tšuprov A.I. Väikepõllupidamine ja selle peapuudused. Tartu: G. Zirk'i kirjastus. 1908. Lk. 6.
2. Marx K. Kapital. Tallinn: ERK, 1962. III kd. Lk. 739.
3. Tšuprov A. Väikepõllupidamine ja selle peapuudused. Tartu, 1908. Lk. 18.
4. Альтетмар Г.А. Перспективное планирование сельскохозяйственного производства (пер. с немецкого). М.: Прогресс. 1969. С. 109.
5. Булгаков С. Капитализм и земледелие. С. Петербург, 1900. Т. II. С. 455-456.
6. Чаянов А.В. Основные идеи и формы организации сельскохозяйственной кооперации. Изд-е 2-е. М.: Изд. Книгосоюза, 1927. С. 51.

## CONCENTRATION IN AGRICULTURAL PRODUCTION

Aivar Kallam

Summary

Concentration in agricultural production as a rule does not exceed the framework of a family farm. It is due to biological-climatic processes. An inclination towards more extensive concentration is characteristic of technical and economic processes, in consequence of what it is of expediency to organize them in the form of cooperation.

## КОНЦЕНТРАЦИЯ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОМ ПРОИЗВОДСТВЕ

Айвар Каллам

Резюме

Концентрация в сельскохозяйственном производстве как правило не выходит за рамки крестьянского хозяйства. Это связано с биологическо-климатическими процессами. Техническим и экономическим процессам свойственна более расширенная концентрация. Поэтому эти процессы важнее организовать в кооперационной форме.



## OLLA VÕI MITTE OLLA — KELLENA OLLA?

Maaja Vadi

Eestimaa geopoliitiline asend on mõjutanud teda arenema erisugustes kultuuri kontekstides. Viimase poolsajandi vältel toimunud majanduslike ja poliitiliste tegurite mõjul on tekkinud käitumisviisid, mida ei peeta eestlaste loomusele omaseks. Neid püütakse erinevatest vaatekohtadest ja mitmete mõistete abil kirjeldada. Kahjuks ei ole arutlused sageli tõepärasead, sest puuduvad põhjalikud uuringud, mis üht või teist seisukohta täpsemalt iseloomustaksid. Selleks, et teha koostööd teiste rahvustega, peaksime täpsemalt tunnetama oma olemust. Ühe võimaluse annab selleks kultuuride mõju võrdlemine.

Klassikalise kultuuri määratluse on esitanud Edward Burnett Tylor (1871). Selle kohaselt sisaldab kultuur oskusi ja harjumusi, mille inimene omandab kui kindla ühiskonna liige. Majandusteooria seisukohalt võib kasutada J. Sepa [22] esitatud definitsiooni: "Kultuur. Põhiväärtuste, ettekujutuste, soovide ja käitumisviiside kogum, mille indiviid on omandanud perekonnalt või teistelt ühiskondlikelt institutsioonidelt." Kultuuridevaheline (*cross-cultural*) analüüs on süstemaatiline kultuuri abstraktsete ja materiaalsete elementide erinevuste ja sarnasuste võrdlus. Käesolevas artiklis vaadeldakse detailsemalt kultuuri abstraktse osa (väärtused, hoiakud, isiksuse stereotüübid jne.) kirjeldamise võimalusi. Viimastel aastatel on need uuringud olnud küllaltki populaarsed. Kultuuridevaheliste erinevuste uurimine võimaldab Eestimaal kasutada teadmisi, mis on maailmas kogutud tarbija käitumisest (*consumer behavior*), inimese käitumisest organisatsioonis (*organizational behavior*), juhtimisest (*management*), sest kahtlemata mõjutavad meie kultuuris kujunenud väärtused, käitumisviisid ka majandustegevust. Teistes maades kogutud andmete vahetu kasutamise eest hoiatab järgmine näide.

Stevens (viidatud [12] kaudu): prantsuse, saksa ja briti üliõpilastel paluti individuaalselt analüüsida ühesugust organisatsioonis tekkinud konflikti. Enamik prantslasi püüdis probleemi lahendamiseks arvestada organisatsiooni hierarhiat; inglased pöörasid suuremat tähelepanu horisontaalsetele suhetele; sakslased püüdsid kehtestada protseduurireglid. Hästi toimiva organisatsiooni mudel oli prantslastele püramiid, inglastele turg ja sakslastele hästiõlitatud masin. Millise variandi oleks valinud Eesti tudeng?

Ilmselt pole see ainult Eestimaa probleem, sest organisatsioonis käitumist (*organizational behavior*) kirjeldavates õpikutes on lisatud artiklid, mis avardavad teadmisi kultuuride erinevustest [10]. Kultuuridevahelised uurimused annavad võimalusi ka inimloomuse teiste probleemide paremaks mõistmiseks.

A. Kultuuridevahelised uurimused, milles kontrollitakse isiksuse teooriate kehtivust erinevates kontekstides.

Kõige rohkem võrdlusi on tehtud Eysencki isiksuse küsimustiku (*The Eysenck Personality Questionnaire*; EPQ, 1975) abil. EPQ on tõlgitud 25 keelde [7]. Selle isiksuseteooria järgi eristatakse 4 universaalset faktorit, mis kirjeldavad inimloomust. Need on ekstravertsus (*E*), neurotism (*N*), psühhotism (*P*), sotsiaalne soovitavus (*L*). Paljudes uurimustes on näidatud, et *E*, *N*, *P* skoorid on kultuurides suhteliselt sarnased. Seevastu *L*-skaala skoorid varieeruvad. Näiteks on Indias, Ida-Euroopa maades, Ugandas sotsiaalsel soovitavusel suurem tähendus kui Inglismaal, Taanis, Hongkongis [7; 13].

Võrdlusmaterjalina on kasutatud ka teisi teooriaid, näiteks Eriksoni (1950) isiksuse arengu kirjeldust. See eeldab, et isiksuste erinevused kujunevad erinevatel arenguastmetel, millest igaüks on kriitiliseks punktiks ühe bipolaarse isiksuse dimensiooni arengus. Isiksuse areng on jagatud 7 perioodi. Esimene aste (sellele vastab 1. eluaasta) on kriitiline periood turvalisuse-mitteturvalisuse, teine aste (sellele vastab 2. eluaasta) autonoomsuse-sõltuvuse, kolmas aste (3.-5. eluaasta) aga algatusvõime-algatusvõimetuse jaoks. R. Ochese, C. Plug (1986) uurisid võrdlevalt kahte etnilist gruppi: inglise keelt ja aafrika keeli kõnelevaid valge ja musta nahavärvusega katseisikuid. Küsimustike abil selgitati, et etniline grupp avaldas mõju identiteedi kujunemisele. Eriksoni teooria järgi kujuneb see 4. astmel (15.-19. eluaastal). Ochese ja Plugi (1986) andmetel oli musta nahavärviga uuritavatel väiksem identiteedikogemus kui valgetel.

Rahvuste stereotüüpide uurimused näitavad, et need peegeldavad kultuuri tunnuseid. A.H. Eagly ja M.E. Kite [3] esitavad rahvuste kirjeldusi ja käsitlevad nende seost ka sooliste tunnustega. Oma uurimuses pole autorid järjekindlad mõistete *kultuur*, *rahvus* ja *ühiskondlik korraldus* kasutamisel. Näiteks peetakse sünonüümideks sõnu *vene* ja *nõukogude*. Rahvuse seisukohalt erinevateks uurimisobjektideks on nimetatud lääne- ja idasakslasi. Need probleemid on täpsustamata ka mõnedes teistes uurimustes.

B. Väärtuste võrdlemine eri kultuurides.

Viimastel aastatel on kultuuride võrdlemiseks kasutatud palju individualismi-kollektivismi dimensiooni. Selle tõi 50 maa uurimuse tulemusena esile Hofstede 1980., 1983. a. [15]. Hofstede nagu paljud teised kultuuride erinevuste uurijad on oma üldistusteni jõudnud just uurides *management*'iga seotud seaduspärasusi. Individuaalset kultuur väärtustab indiviidi huvid, vajadused, autonoomsuse,

saavutused, enesekindluse. Kollektivistlik kultuur peab tähtsaks inimestevahelist harmooniat, üksikisiku allutamist grupile, kokkukuvulust. Inglise keelt kõnelevatel maadel (USA, Suurbritannia) elavad inimesed on individualistlikumad. Kollektivistlikumad on Aasias ja Lõuna-Ameerikas (Taivan, Hongkong, Singapur, Jaapan) elavad rahvad. Individualismi ja kollektivismi mõju kirjeldamiseks on korraldatud eksperimente, milles võrreldakse vastandlikes kultuurikontekstides (India, Hiina *versus* USA, Suurbritannia) käitumist õigusemõistmisel [14; 15]. Kollektivistlike kultuuride esindajad eelistavad konfliktide lahendamisel sageli kolmanda isiku vahendamist, et säilitada grupisest harmooniat ka pärast konflikti. Individualistliku kultuuri esindajad eelistavad arusaamatuse lahendamist, mille puhul õigusemõistja ja asjaosalised üheaegselt konflikti analüüsivad. Individualismist-kollektivismist tulenevaid käitumisviise on projitseeritud ka teise inimese vajaduste mõistmisesse [20]. Autorid võrdlevad ameeriklaste ja indialaste käitumist väikese vajaduse (nt. juhatada teed kaubamajja); keskmise vajaduse (nt. toetus sünnitusel) ja äärmise vajaduse (nt. teha suult suule hingamist) korral. Modifitseeriti ka vajaduse subjekti (võõras, samast soost hea sõber ja 8–12-aastane oma laps). Kultuuride erinevust polnud teise inimese äärmuslikule ja keskmisele vajadusele reageerimisel ja vanema-lapse suhete puhul. Teiste situatsiooni- ja suhtetüüpide korral tulid esile erinevused, mida autorid seostavad individualismi-kollektivismi probleemidega.

Jaapani majanduse suurt edu võib teatud määral seletada rahvusliku loomuse (kollektivistliku) arvestamisega organisatsiooni struktuuride kujundamisel. Jaapan on tugevalt kollektivistlik maa võrreldes USA-ga, mis peegeldub ka näiteks autotööstuse ettevõtete struktuuri skeemis [19]. Sõltumatult kultuurist on sarnasusi leitud bürokraatlike süsteemide võrdlemisel. D. Horvath, K. Azumi, D.J. Hickson ja C.J. McMillan [12] kõrvutasid majanduslikult suhteliselt sarnasel tasemel, kuid erinevas kultuuris paiknevate (Inglismaal, Jaapanis ja Rootsis) tehaste tööd. Tulemused näitavad, et bürokraatlikud struktuurid olid sarnased. Allüksused olid formaliseeritud ja spetsialiseerunud suhteliselt ühtemoodi. Rootsis ja Jaapanis sõltusid allüksused üksteisest tugevamini kui Inglismaal. Kultuuride erinevused avalduvad viisis, mil määral inimesed bürokraatiat rakendavad. Seda võib iseloomustada Belgia kohalike võimuasutuste näitel. Belgia lõunaosas (prantsuse keele piirkond) ollakse palju rigiidsem kui Belgia põhjaosas (flaami keele piirkond), kus palju paindlikumalt suhtutakse bürokraatia poolt esitatud normidesse. Inimese käitumise prognoosimiseks ostuprotsessis, reklaami mõjule vastamisel, grupisestes protsessides võrreldakse väärtusi erinevates kultuurides [6]. Selles valdkonnas on tehtud ka Eesti, USA ja Kanada võrdlev analüüs, kasutades Rokeach'i väärtusskaalasid [24]. 1991. a. algul väärtustasid eestlased kõige rohkem perekonna turvalisust, vabadust,

täiuslikkuse taotlust, enesest lugupidamist, tarkust. Võrreldes neid väärtusi 1973. a. USA-s ja Kanadas tehtud uurimuse andmetega, on märgata erinevusi, kuid ka mitmeid sarnasusi. USA-s ja Kanadas peetakse oluliseks vabadust, õnne. Järgnevalt USA-s tarkust, eneseaustust, täiuslikkuse taotlust, Kanadas aga küpsust, eneseaustust, tõelist sõprust. William Whitely [26] uuris suurt hulka Austraalia ja India ärimehi, jagades nad moralistideks ja pragmaatikuteks. Ta leidis seose väärtustüübi ja infoallikate valiku vahel. Pragmaatikud kasutasid otsustuste vastuvõtmisel rohkem faktilisi andmeid, moralistid aga rohkem sotsiaalselt vahendatud materjali.

#### C. Motivatsiooni probleemide ja kultuuri seos.

Motivatsiooni probleemide üheks kirjeldamise võimaluseks on kasutada David McClellandi [10; 21] teooriat. Ta näitas, et inimest motiveerivad saavutus-, kuuluvus- ja võimuvajadus. Saavutusvajaduste teooria kohaselt teeb inimene omavahel võistlevates situatsioonides valiku vastavalt sellele, kui tugevasti ta soovib, et tema käitumine oleks kooskõlas tema jaoks tähtsate normidega. Normid on aga kultuurispsüüfilised ja seetõttu annab see võimaluse uurida kultuuride erinevusi-sarnasusi. Palju uurimusi on viimastel aastatel tehtud saavutusvajaduste olemuse selgitamiseks [2; 18; 23]. V.L. Hamilton, P.C. Blumenfeld, H. Ahon ja K. Mieura [19] analüüsisid võrdlevalt Ameerika ja Jaapani kooliõpilasi. Neid huvitas, kuidas usaldus, kiitus ja laitmise mõjutavad saavutusi õppetöös. Nad järeldasid, et jaapanlased kasutavad ebameeldivuste korral vähem negatiivseid ja äärmuslikke reageerimisviise. Motivatsioon ja vajadused mõjutavad ka käitumist grupis [1; 17], otsustuste tegemist ostuprotsessis [8].

#### D. Käitumisviiside ja väljenduskäitumise võrdlemine.

Igapäevaelus on kõige rohkem jälgitavad väljenduskäitumise erinevused. Ka teadlastele on huvi pakkunud võimalus võrrelda erinevaid rahvusi sellest lähtuvalt, kas nad tunnevad ära ja kasutavad sarnaselt näoväljendusi, liigutusi, kehahoiakut. Üheks levinumaks uurimisobjektiks viimase paarikümne aasta jooksul on olnud inimnäoväljendused. Vastavate meetodikate väljatöötamisel ja rakendamisel on häid tulemusi saavutanud P. Ekman ja W.V. Friesen [4; 5]. Nende abil on näidatud, et emotsioonide äratundmine ja esitamine on universaalne kõigis kultuurides. Kriitikud on viidanud sellele, et spontaansed näoväljendused ei ole samastatavad poseeritud näoväljendustega, mida oma meetodikates kasutasid Ekman ja Friesen. Probleeme tekkis ka sellega, kuidas tõlgitseda jaapanlaste näoväljendusi. Uurijad näitasid, et tegemist on väljenduskäitumise tugeva sotsiaalse kontrolliga, eriti negatiivsete emotsioonide korral. Isegi vägivaldas sisaldavat filmi vaadates kontrollisid jaapanlased oma näoväljendusi seni, kuni ruumis viibis veel kasvõi üks inimene (eksperimentaator). Ekman ja Friesen [5] koos 11 teadlasega teistest

maadest korraldasid ulatusliku uurimuse, mis veel kord tõestas, et kuue emotsiooni (viha, põlgus, hirm, kurbus, rõõm, imestus) näo-väljenduste äratundmine ei sõltu kultuuri kontekstist. Erinevused ilmnesisid väljenduste intensiivsuse määramisel Aasia ja mitte-Aasia kultuurides. Näo-väljenduste uurimisprogrammidesse on olnud kaasa haaratud ka eestlased tänu J. Valsineri loodud kontaktidele. Kultuurikonteksti mõju võib kirjeldada mitteverbaalse käitumise kaudu. Vogelaar ja Silverman [25] annavad põhjaliku ülevaate, kuidas kinesteesia ja prokseemikal on eri kultuurides erinev tähendus.

Huvitava uurimuse viisid läbi Thomas Holtgraves ja Joong-Nam Yang [11], kes võrdlesid viisakust ameeriklaste ja korealaste pilgu läbi. Nad kasutasid küsimustikke, milles tuli anda hinnangud viiele äraütlemisstrateegiale. Autorid uurisid ka ruumi kasutamise, läheduse saavutamise ja käitumisstrateegiatega vahelisi seoseid viisakusega mõlemas kultuuris.

Käitumisviisiks võib pidada ka aja mõiste realiseerimist oma igapäevases tegevuses. See problemaatika on seotud tihedalt rütmi tunnetuse probleemidega. Robert V. Levine [16] esitab ühe võimaluse, kuidas võrrelda tempot eri kultuurides. Ta analüüsib töötamise tempo (postiametniku töötamise kiirus, kui ta valib ja kleebib ümbrikule ca 5 dollari ulatuses marke), jalutamise kiiruse, pangakellade täpsuse omavahelist seost Jaapanis, USA-s, Inglismaal, Taivasis, Itaalias ja Indoneesias. Kõigis neis tegevustes olid kõige kiiremad jaapanlased.

Probleemide lahendamine algab sageli nende tunnetamisest. Eri kultuuride uurimine ja analüüsimine annab võimaluse teha valikut materjalist, mida maailmas paljudes eluvaldkondades uuritud, kasvõi meile sobivate organisatsioonistruktuuride kujundamiseks. Ilmselt on selle probleemika läbitöötamisel ka märksa laiem kandepind, sest see loob võimaluse enese määratlemiseks.

## KIRJANDUS

1. Bristin R.V. A culture general assimilator: Preparation for various types of sojourns. Special issue: Theories and methods in cross-cultural orientation // *Int. J. Intercultural Relations*. 1986. Vol. 10(2). P. 215-234.
2. Casidy T., Lynn R. A multifactorial approach to achievement motivation: The development of a comprehensive measure // *J. Occupational Psychol.* 1989. Vol. 62(4). P. 301-312.
3. Eagly A.H., Kite M.E. Are stereotypes of nationalities applied to both women and men // *J. Personality Social Psychol.* 1987. Vol. 53(3). P. 451-462.
4. Ekman P., Friesen W.V. Constants across culture in face and emotion // *J. Personality Social Psychol.* 1971. Vol. 17(2). P. 124-129.
5. Ekman P., Friesen W.V., et al. Universals and cultural differences in

- the judgment of facial expressions of emotion // *J. Personality Social Psychol.* 1987. Vol. 53(4). P. 712-717.
6. Engel J.F., Blackwell R.D. *Consumer behavior*. Fourth ed. U.S.A.:The Dryden Press, 1982. P. 71-107.
  7. Eysenck S.B.G., Long F.Y. A cross cultural comparison of personality in adults and children Singapore and England // *J. Personality Social Psychol.* 1986. Vol. 50. P. 124-130.
  8. Green R., et al. Societal development and family purchasing roles: A cross-national study // *J. Consumer Res.* 1983. Vol. 9(4). P. 436-442.
  9. Hamilton V.L., Blumenfeld P.C., Ahon H., Kanoe M. Credit and blame among American and Japanese children: Normative, cultural, and individual differences // *J. Personality Social Psychol.* 1990. Vol. 59(3). P. 442-451.
  10. Hellriegel D., Slocum J.W., Woodman R.W. *Organizational behavior*. Fourth ed. U.S.A.:West Publishing Company, 1986.
  11. Holtgraves T., Yang J.N. Politeness as universal: Cross-cultural perception of request strategies and inferences bond on their use // *J. Personality Social Psychol.* 1990. Vol. 59(4). P. 719-729.
  12. Horvath D., Asumi K., Hickson D.J., McMillan C.J. Bureaucratic structures in cross-national perspective: A study of British, Japanese, and Swedish firms // *Management under differing value systems* / Ed.G. Duglos, K. Weiemair. U.S.A., 1981.
  13. Hug M., Rabman M.M., Mahmed S.M. Role of neuroticism, psychoticism and extraversion in academic achievement // *Asian J. Psychol. Education*. 1986. Vol. 17(2). P. 85-92.
  14. Leung K., Lind A.E. Procedural justice and culture: Effects of culture, gender, and investigator status on procedural preferences // *J. Personality Social Psychol.* 1986. Vol. 50. P. 1134-1140.
  15. Leung K. Some determinants of reactions to procedural models for conflict resolution: A cross-national study // *J. Personality Social Psychol.* 1987. Vol. 53(5). P. 898-908.
  16. Levine R.V. The pace of life // *Amer. Scientist*. 1990. Sept-Oct. P. 52-65.
  17. Liebard W.B., Van-Run G.J. The effects of social motives on behavior in social dilemmas in two cultures // *J. Experimental Social Psychol.* 1985. Vol. 21(1). P. 13-26.
  18. Mathieu J.E. A test of subordinates achievement and affiliation needs as moderators of leader path-goal relationships // *Basic and Applied Social Psychology*. 1990. Vol. 11(2). P. 54-60.
  19. McMillan C.J. Social values and management innovation: The case of Japan // *Management under differing value systems* / Ed.G. Duglos, K. Weiemair, 1981.
  20. Miller J.G., Bersoff D.M. Perceptions of social responsibilities in India and in United States: Moral imperatives on personal decisions // *J. Personality Social Psychol.* 1990. Vol. 58(1). P. 33-47.
  21. Raven J. Toward measures of high-level competencies: A reexamination of McClelland's distinction between needs and values // *Human Relations*. 1988. Vol. 41(4). P. 281-294.
  22. Sepp J. *Marketingi alused* // Tartu Noorte Koda. Tartu, 1990.
  23. Sharma P. Relationship among need motivations // *Psycho-Lingua*. 1989. Vol. 19(2). P. 65-70.

24. Tasa E., Luuk A., Lehtsaar T. Negotiation attitudes of Estonian managers // Paper for Presentation at the IAREP/SASE conference "Interdisciplinary Approaches to the Study of Economic Problems". June 16-19, 1991. Stockholm, 1991.
25. Vogelaar L.M., Silverman M.S. Nonverbal communication in cross-cultural counselling: A literature review // Int. J. Advancement Counselling. 1986. Vol. 7(1). P. 41-57.
26. Whitely W. Sources of influence on managers value dimension structure, value dimension intensity, and decisions // Management under differing value systems / Ed.G. Duglos, K. Weimair, U.S.A.,1981. P. 481-535.

## **TO BE OR NOT TO BE? OR WHO TO BE?**

**Maaja Vadi**

**Summary**

The present paper concentrates on the problems of cross-cultural studies. The studies of personality (The Eysenck Personality Questionnaire, Erikson's Theory) are analyzed. A variety of studies are subsumed under the value influence label such as individualism-collectivism, moralism-pragmatism, values of managers. Relevance of the studies to motivation problems is emphasized. Cross-cultural differences of behavior are being analyzed from the viewpoints of facial expressions and pace of time. It is supposed that cross-cultural differences make up an essential part of research conducted to adapt knowledge of management, consumer behavior and organizational behavior in Estonia.

## **БЫТЬ ИЛИ НЕ БЫТЬ? КЕМ БЫТЬ?**

**Маая Вади**

**Резюме**

В статье рассматриваются некоторые проблемы, связанные с культурой, управлением и поведением потребителя в рыночных условиях, и проявление этих проблем в Эстонии при переходе на рыночную экономику.



## SISUKORD

Анджей Господарович, Эва Конаржевска-Губала. На пути к рыночной экономике в Польше. ....	3
Andrzej Gospodarowicz, Ewa Konarżewska-Gubala. Üleminek turumajandusele Poolas. R e s ü m e e. ....	7
Andrzej Gospodarowicz, Ewa Konarżewska-Gubala. Transition to Market Economy in Poland. S u m m a r y. ....	8
Annamaria Inzelt. Escape the Monopolies: A Way towards Privatization. ....	9
Annamaria Inzelt. Hoiduge monopolidest: tee privatiseerimisele. R e s ü m e e. ....	18
Аннамария Инзелт. Берегитесь монополий: дорога к приватизации. Р е з ю м е. ....	18
Aino Siimon. Kaubandustegevuse reguleerimisest üleminekul turumajandusele. ....	19
Aino Siimon. Regulierung der Handelstätigkeit im Übergang zur Marktwirtschaft. Z u s a m m e n f a s s u n g. ....	24
Айно Сиймон. О регулировании торговой деятельности при переходе к рыночной экономике. Р е з ю м е. ....	24
Tiiu Paas. Hindade ja elukalliduse mõõtmise informatsioonline alus. ....	25
Tiiu Paas. Informational Basis for Assessment of Prices and Cost of Living. S u m m a r y. ....	34
Тийу Паас. Информационная база измерения потребительских цен и стоимости жизни. Р е з ю м е. ....	34
Peeter Viires. Kaubavarustussuhted turumajandusele üleminekul. ....	36
Peeter Viires. Warenlieferungsverhältnisse im Übergang zur Marktwirtschaft. Z u s a m m e n f a s s u n g. ....	39
Пёттер Вийрес. Товарное снабжение при переходе на рыночное хозяйство. Р е з ю м е. ....	39
Udo-Rein Okk. Ettevõtlus üleminekul turumajandusele. ....	40
Udo-Rein Okk. Estnische Unternehmen treten in die Übergangsperiode ein. Z u s a m m e n f a s s u n g. ....	42
Удо-Рейн Окк. Предпринимательство в период перехода к рыночной экономике. Р е з ю м е. ....	43



<b>Велло Ярве. Некоторые аспекты "Положения о бухгалтерском учёте" Эстонской Республики</b> .....	45
<b>Vello Järve. Organisation der Buchhaltung in der Estnischen Republik. Zusammenfassung</b> .....	49
<b>Валерий Волков. О методике экспресс-анализа финансово-хозяйственной деятельности.</b> .....	50
<b>Valeri Volkov. Finantsmajandustegevuse ekspressanalüüsi meetodikast. Resümee.</b> .....	54
<b>Valeri Volkov. Über die Methodik der Express-Analyse Finanzwirtschaftlicher Tätigkeit. Zusammenfassung.</b> .....	54
<b>Aavo Otsar, Andres Nahk. Rentaablus üleminekul turumajandusele.</b> .....	55
<b>Aavo Otsar, Andres Nahk. Die Rentabilität im Rahmen des Übergangs zur Marktwirtschaft. Zusammenfassung.</b> .....	61
<b>Ааво Отсар, Андрес Нахк. Рентабельность при переходе к рыночной экономике. Резюме.</b> .....	62
<b>Kersti Meiesaar. Töökokkulepete süsteem ja üleminekul turumajandusele.</b> .....	63
<b>Kersti Meiesaar. System of Labour Contracts and Transition to Market Economy. Summary.</b> .....	68
<b>Керсти Мейесаар. Система трудовых соглашений и переход на рыночное хозяйство. Резюме.</b> .....	69
<b>Валентина Гордань. Социальная защищенность населения в переходный период.</b> .....	70
<b>Valentina Gordan. Elanikkonna sotsiaalne kaitse üleminekul turumajandusele. Resümee.</b> .....	76
<b>Valentina Gordan. Social Guarantees for the Population in Transition to Market Economy. Summary.</b> .....	76
<b>Наталья Витренко. Социальная сфера: необходимость и закономерность радикальных изменений.</b> .....	77
<b>Natalia Vitrenko. Sotsiaalsfäär: radikaalsete muutuste vajadus ja seaduspärasus. Resümee.</b> .....	85
<b>Natalya Vitrenko. Social Sphere: the Needs of and Directions for Radical Changes. Summary.</b> .....	85
<b>Valner Krinal. Tolliteenistus Eesti Vabariigis ja selle kogemuste kasutamise võimalustest tänapäeval.</b> .....	86

Valner Krinal. Customs Service in the Republic of Estonia and Some Possibilities of Using the Experience at the Present Time. S u m m a r y. ....	92
Валнер Кринал. Таможенная служба в Эстонской Респу- блике и возможности использования её опыта в настоящее время. Р е з ю м е. ....	92
Tore Söderqvist. A Note on Environmental Problems and Policies in a Market Economy. ....	94
Tore Söderqvist. Keskkonnaprobleemid ja keskkonnapoliitika turumajanduses. R e s ü m e e ....	103
Турэ Сёдерквист. Проблемы и политика окружающей среды при рыночной экономике. Р е з ю м е. ....	103
Valter Tellis. Looduskasutuse ja looduskaitse korraldus Eesti Vabariigis (kuni 1940. aastani). ....	104
Valter Tellis. Organisation des Naturschutzes in der Estnischen Republik (bis 1940). Z u s a m m e n f a s s u n g. ....	109
Вальтер Теллис. Организация охраны окружающей среды в Эстонской Республике (до 1940 года). Р е з ю м е. ...	109
Aivar Kallam. Põllumajandustootmise kontsentratsioon. ....	111
Aivar Kallam. Concentration in Agricultural Production. S u m m a r y. ....	113
Айвар, Каллам. Концентрация в сельскохозяйственном производстве. Р е з ю м е. ....	113
Maaja Vadi. Olla või mitte olla — kellena olla. ....	114
Maaja Vadi. To be or not to be? Or who to be? S u m m a r y. ....	120
Маая Вади. Быть или не быть? Кем быть? Р е з ю м е. ..	120

Tartu Ülikooli toimetised.

Vihik 946.

**TURUMAJANDUSELE ÜLEMINERU PROBLEEME.**

Majandusteaduslikke töid.

Tartu Ülikool.

EE2400 Tartu, Ülikooli, 18.

Vastutav toimetaja T. Paas.

8.48. 7.75. T. 228, 229.

TÜ trükkkoda. EE2400 Tartu, Tügi 78.

1-10